

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS SOCIALES



Editores:

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Ana María Barrera Rodríguez

Cristian Camilo Duque Gómez

ISBN: 978-958-8859-49-1

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS SOCIALES



Editores:

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Ana María Barrera Rodríguez

Cristian Camilo Duque Gómez

1ª Edición: Noviembre 2018

Risaralda, Colombia

INTERNACIONALIZACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN EN LAS CIENCIAS SOCIALES

© **Universidad Libre Seccional Pereira**

Editor (es):

© **Marlen Isabel Redondo Ramírez**

© **Ana María Barrera Rodríguez**

© **Cristian Camilo Duque Gómez**

ISBN: 978-958-8859-49-1

Diseño y Diagramación

Cristian Camilo Duque Gómez

Reservados todos los derechos. No se permite la reproducción total o parcial de esta obra, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión en cualquier forma o por cualquier medio (electrónico, mecánico, fotocopia, grabación u otros) sin autorización previa y por escrito de los titulares del copyright. La infracción de dichos derechos puede constituir un delito contra la propiedad intelectual.

DIRECTIVOS Y ADMINISTRATIVOS SECCIONALES

MIGUEL HERNANDO GONZALEZ
Presidente Seccional

FERNANDO URIBE DE LOS RIOS
Rector Seccional

CARMEN HELENA ARAGON
Secretaria Seccional

BEATRIZ LEON DE LA PAVA
Síndico - Gerente

ROSALBA LOPEZ GOMEZ
Directora de Planeación

LUISA FERNANDA HURTADO CASTRILLÓN
Decana Facultad de Derecho

LUIS HERNANDO LÓPEZ PEÑARETE
Decano Facultad de Ciencias Económicas
Administrativa Contables

MARIA TERESA RODRIGUEZ LUGO
Decana Facultad de Ciencias de la Salud

JORGE ENRIQUE RAMIREZ RINCON
Decano Facultad de Ingenierías

LUIS ALFONSO SANDOVAL
Director Secciona Investigaciones

MARLEN ISABEL REDONDO RAMIREZ
Directora de Investigaciones Facultad de Ciencias
Económicas Administrativas y Contables

GLORIA BELEN CARDONA CLAVIJO
Director Programa de Economía

EDISON GALINDO ZAMORANO
Director programa de Contaduría Pública

JULIETH PAOLA MORALES VARGAS
Directora de Gestión Humana

EDITORES

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Candidata a Doctora en Ciencias de la Educación de la Universidad Cuauhtemoc. MBA, Administración de Negocios Universidad Autónoma de Manizales, Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria Universidad Gran Colombia, Economista Industrial Universidad Católica de Pereira.

Ana María Barrera Rodríguez

Ingeniera Electrónica de la Universidad Nacional. MBA, Magister en Administración de la Universidad de Los Andes. Docente investigadora y líder del grupo de investigación AIO (Administración en las Industrias y Organizaciones) de la Universidad Libre Seccional Pereira.

Cristian Camilo Duque Gómez

Estudiante de economía, Universidad Libre seccional Pereira; auxiliar de investigación en el Centro de investigaciones de la Facultad de Ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira.

ACERCA DEL LIBRO

La Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables se ha empeñado en hacer de la investigación una parte prioritaria de su quehacer académico, lo que la ha llevado a consultar con el entorno acerca de su estado de desarrollo, de las posibilidades de mejora, tanto desde sus perspectivas como desde la prospectiva y además, a conocer los avances y progreso de la economía de otros países, a indagar acerca de la normatividad internacional y sus procesos de implementación, y a abordar temas de tanta importancia como el manejo de la responsabilidad social corporativa, entre otros.

Como resultado de ello, se realizó el “Primer Congreso Internacional de las Ciencias Económicas Administrativas y Contables” que se llevó a cabo recientemente en la Universidad Libre Seccional Pereira, evento al que fueron invitadas las universidades de la región pero que además contó con la participación de ponentes internacionales de gran relevancia en el área.

Se decidió que las diezocho ponencias mejor evaluadas durante el evento se publicarían en este libro, que compila los artículos científicos de autores tanto nacionales como internacionales, que se describen a continuación.

Se incluyeron artículos que tocan los aspectos más relevantes en la implementación de las NIIF en las empresas del sector cafetero, PYMES y los efectos producidos por la convergencia de los costos de producción en la toma de decisión.

Los relacionados con la construcción de una red semántica como mecanismo para la conceptualización unificada de las perspectivas del liderazgo y la relación entre las gramáticas sociales de los dispositivos de producción de empresarios.

En cuanto a temas administrativos, se tienen artículos sobre el efecto de la desorganización en la administración del deporte, el impacto de la institucionalidad en la actividad cafetera colombiana en la definición de políticas inclusivas o extractivas, temas de asociatividad nacional e internacional, sistemas de articulación para aplicar políticas

de Responsabilidad Social Corporativa y la implementación de sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo.

Igualmente, se presentan en la edición, artículos relacionados con el uso de herramientas financieras que permitan pronosticar la insolvencia tanto en las empresas del sector de la construcción y de la salud a nivel nacional e internacional y la apertura de fronteras comerciales que permitan la integración con otras naciones.

Se espera que el producto del esfuerzo realizado para la edición de este libro sirva como una herramienta de consulta en las áreas de Economía, Administración de Empresas y Contaduría.

Ana María Barrera Rodríguez

Tabla de contenido

Dinámica Comercial del Departamento de Risaralda en el Periodo 2014 – 2016.....	9
Panorama de las exportaciones colombianas a los países miembros de la ASEAN.....	30
Dinámica de las exportaciones colombianas hacia Corea del Sur.....	52
NIIF - Avance de la implementación en las PYMES de Pereira (2014 al 2017) Una mirada teórica y aplicada	69
Red semántica como mecanismo para la conceptualización unificada de un dominio en las ciencias sociales: análisis sobre la extracción de términos	81
Propuesta de implementación de un sg-sst para el sector educativo público	109
Prospectiva del sector cafetero del Quindío con la implementación de las NIIF	122
México: La inadecuada administración deportiva y sus consecuencias	148
Asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las PYMES del sector turismo de México y Colombia	175
Diseño de Red de Responsabilidad Social Corporativa en el Área Metropolitana de Pereira a partir de los Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible	198
Instituciones inclusivas y extractivas en la actividad cafetera colombiana	218
Financiamiento a proyectos del sector energético mexicano a través de los CKDs.	242
Pronóstico de insolvencia financiera para empresas del sector construcción que cotizan en la bolsa caso: México y Colombia	259
Valor en Riesgo: Aplicación al Precio de Acciones (México y Nueva York).....	278
Análisis del riesgo de insolvencia financiera bajo el modelo Z2-Altman en las clínicas ubicadas en el municipio de Valledupar (Cesar)	301
Normas Internacionales de Información Financiera – Costos de Producción y las decisiones financieras	321
Del proteccionismo a la apertura económica en Colombia	337
Tensiones entre los dispositivos de producción de empresarios de sí y la formación de estudiantes de humanidades	354
Programa resa para niños y jóvenes del departamento de Santander Colombia.....	374
ISAGEN: Detrimento del patrimonio colombiano	386
Necesidades de inversión extranjera de los prestadores de servicios en el sector turismo en Risaralda.....	402

Dinámica Comercial del Departamento de Risaralda en el Periodo 2014 – 2016

David Serna Rodriguez¹

¹*Administración de Negocios Internacionales, Fundación Universitaria del Área Andina, Pereira, Colombia
sernadavid816@gmail.com*

Resumen— *La dinámica comercial del departamento de Risaralda se ha transformado desde la apertura económica nacional de principios de los 90', permitiendo así que tanto los beneficios como los perjuicios de la globalización penetren dentro de las entidades territoriales de Colombia. De este modo, el presente artículo pretende abordar la dinámica comercial del departamento de Risaralda en cuanto a los mercados externos representados en sus principales socios comerciales y la incidencia de estos en el periodo 2014 – 2016, en donde se hace necesario analizar el comportamiento comercial de Risaralda junto a los datos de las empresas que han realizado actividades de comercio exterior en dicho periodo. Para esto se hace uso del Coeficiente de Apertura Externa (CAE), el cual ayuda a establecer el nivel de influencia del aspecto comercial internacional dentro del PIB. Es así como se logra obtener que la influencia externa ha incidido en gran medida en las exportaciones e importaciones del departamento, estableciéndose así el rumbo comercial de Risaralda desde factores que no son controlables para el mismo, además la influencia comercial no afecta de manera significativa la economía del departamento, en este caso el PIB.*

Palabras clave— *Comercio exterior, exportaciones, empresas, importaciones, mercados externos.*

Abstract— *The commercial dynamics of the department of Risaralda has been transformed into the national economic opening of the principles of the 90 ', as well as the benefits of globalization within the territorial entities of Colombia. In this way, this article will develop the commercial dynamics of the Risaralda department in the external markets represented in its main trading partners and the incidence of these in the period 2014 - 2016, in which it is necessary to analyze the commercial behavior of Risaralda together to the data of the companies that have carried out foreign trade activities in said period. For this, the External Opening Coefficient (CAE) is used, the quality to establish the level of influence in the international commercial aspect within the PIB. This is how it has managed to obtain external influence has greatly affected the exports and imports of the department, establishing us as well as the commercial direction of Risaralda in the factors that are not controllable for it, also the commercial influence is not so Significant the economy way of the department, in this case the PIB.*

Keywords— *Foreign trade, exports, companies, imports, external markets.*

Clasificación JEL: F14 Empirical Studies of Trade - F23
Multinational Firms International Business - F63 Economic
Development

1. Introducción

En el año de 1990 Colombia inicia un proceso de apertura económica y comercial, la cual trajo un aumento del desarrollo comercial mediante mayores flujos de mercancías, tanto de importaciones y exportaciones, afectando así la dinámica de la balanza comercial de la nación.

Este proceso de liberalización de la economía colombiana no solo trajo mayores flujos comerciales, también trajo consigo una apertura a los factores externos, los cuales, como consecuencia de la globalización como menciona Ibarra (2009) y Orneals (2004), afectan el comportamiento interno de la nación y de sus entidades territoriales, como es el caso de la pérdida de soberanía nacional a favor del gran capital.

De este modo, la manera en que se comporten las economías de los mercados externos, los cuales son representados en los socios comerciales, podría afectar de alguna manera la dinámica comercial de los departamentos de Colombia, en este caso el de Risaralda.

Así mismo, al tener presente que el comportamiento de los socios comerciales del departamento incide en la dinámica comercial del mismo, se puede ver afectado el sector empresarial de Risaralda, en donde la influencia de factores externos afecta de manera positiva o negativa según el comportamiento de estos, ya sea con la cantidad de socios o el aumento o disminución de su PIB. Es así como el Ministerio de Comercio, Industria y turismo dice que Colombia ha alcanzado niveles record en exportaciones desde que se implementó el nuevo modelo de desarrollo en 1991, en donde multiplicando las exportaciones y disminuyendo el desempleo a un ritmo promedio del 4% anual dice DeShazo et al. (2007); sin embargo, en términos de balanza comercial y de composición de la balanza los resultados no concuerdan sobre todo en los últimos años donde importamos más de lo que exportamos (WDI-World Bank, 2014)

De esta manera se puede recalcar que, desde un aspecto teórico, el comercio exterior como un mecanismo para el crecimiento del ingreso y los salarios reales, como explica el modelo H-O-S. Así mismo, la apertura económica tiene una relación positiva con el crecimiento como menciona Barro (2002), el cual mediante un análisis de variables instrumentales con muestra de 84 países entre los años 1965 y 1995 encuentra que los países con un mayor nivel de apertura tienen mejores niveles de crecimiento. Otros autores, con técnicas similares son Frankel y Romer (1999), los cuales llegan a las mismas conclusiones que Barro (2002), en donde la dinámica comercial dentro de los procesos aperturistas tiende a mejorar sustancialmente la situación económica de los países.

Teniendo en cuenta lo anterior, vale la pena mencionar que el comportamiento del PIB de una región se puede ver afectado por la apertura comercial, especialmente si se tiene en cuenta que el acceso a mercados internacionales permite la especialización productiva en exportaciones manufactureras, influyendo así en el incremento del PIB (Roca y Simabuko, 2004).

Por lo tanto, al tener en cuenta que los procesos de apertura comercial y el libre comercio entre naciones tiene unos beneficios en cuanto al PIB y el crecimiento del ingreso de las naciones que aplican políticas aperturistas, surge la necesidad de realizar un estudio en zonas delimitadas específicamente del país, en donde las entidades territoriales se posicionan como receptores comerciales y focos de crecimiento en cuanto a la expansión internacional. De este modo, y teniendo en cuenta que para poder constituir una dinámica comercial, es fundamental el establecimiento de socios comerciales, en donde estos se posicionan como núcleos de convergencia para el intercambio de bienes entre las naciones involucradas, siendo este un factor básico para la existencia de comercio internacional.

Así mismo, al tener en cuenta que para poder obtener un proceso de comercio exterior son necesarias las empresas, las cuales son las encargadas de llevar a cabo las importaciones y exportaciones dentro de la dinámica comercial de una nación o de un departamento. Por consiguiente, se hace necesario tener en cuenta la sostenibilidad de las empresas en los mercados internacionales, encontrando que en nuestro sistema de seguimiento a la balanza comercial, se idéntica los índices que miden entre muchas otras cosas, la cantidad de exportaciones, importaciones, tipos de productos, comparativos en crecimiento temporal,

tendencias, precios, su composición, sus afectaciones y muchos otros más (Banco de la República, 2015).

Teniendo en cuenta lo anterior, el objetivo del presente artículo es determinar la dinámica comercial del departamento de Risaralda en cuanto a los mercados externos representados en sus principales socios comerciales y la incidencia de estos en el periodo 2014 – 2016, en donde se hace necesario analizar el comportamiento comercial de Risaralda junto a los datos de las empresas que han realizado actividades de comercio exterior en dicho periodo.

2. Método

El enfoque de la presente investigación es cualitativo, el cual se caracteriza en su expreso planteamiento de ver los acontecimientos, acciones, normas, valores, etc., desde la perspectiva de la gente que está siendo estudiada (Mella, 1998). Este autor también plantea que hay un claro propósito de proveer descripciones detalladas de los contextos sociales estudiados, además la investigación cualitativa tiende a usar un esquema donde la teoría y la investigación empírica están entremezcladas. Por lo tanto, este usado para la investigación, al estar enfocada al estudio del comportamiento de la apertura comercial del departamento de Risaralda, a su vez, la incidencia de los factores que conllevan ha dicho fenómeno durante el periodo 2014 – 2016.

El método es el hermenéutico, ya que según Mella (1998) esta una rama del saber que tiene que ver en términos generales con la teoría y práctica del entendimiento y en términos particulares con la interpretación del significado de textos y acciones. Metodológicamente implica un intento de encontrar reglas y líneas guías en la interpretación de textos. En donde, para el caso del presente proyecto, se busca analizar los documentos e informes emitidos por entidades públicas y privadas, enfocados en el estudio coyuntural económico del departamento en dicho periodo.

La unidad de análisis es la dinámica comercial del departamento y la unidad de trabajo son los documentos de informe de coyuntura económica emitidos por el banco de la república y la cámara de comercio de Pereira, estos serán apoyados por documentos de instituciones y libros especializados en desarrollo comercial y apertura económica. También se apoyará con datos suministrados por el Banco Mundial.

Así mismo se procederá a dar desarrollo a los objetivos propuestos, al determinar en un principio la manera en que el comportamiento económico de los socios comerciales, siendo entendidos como parte de los factores externos que inciden en la dinámica comercial del departamento, y así posteriormente realizar su respectivo análisis. Esto con el fin de profundizar en el entendimiento del comportamiento comercial de Risaralda.

Posteriormente se analizarán las cifras de importaciones y exportaciones, en donde se comprenderán los distintos matices de estas, la evolución y el peso de los distintos factores que inciden en el desarrollo comercial internacional en el periodo 2014 – 2016. Antes de esto es necesario mencionar que serán manejadas fuentes secundarias de información, como los informes de coyuntura económica emitidos por el Banco de la República y la Cámara de Comercio de Pereira.

Como complemento al entendimiento del comportamiento comercial externo del departamento de Risaralda, se procederá a realizar el cálculo del Coeficiente de Apertura Externa (CAE). Esta medición ayudará a comprender cuál es el peso del comercio exterior en el crecimiento de una economía, ante esto es preciso realizar la siguiente ecuación:

$$CAE = \left(\frac{M + X}{PIB} \right) * 100$$

M – Importaciones.

X – Exportaciones.

PIB – Producto Interno Bruto.

3. Desarrollo del tema

3.1. Comportamiento del comercio exterior de Risaralda

Al revisar los documentos publicados en el periodo 2014 – 2016 por la Cámara de Comercio de Pereira y el Banco de la República se puede obtener la siguiente información del comercio exterior del departamento de Risaralda:

El comportamiento del sector externo en el año 2014 fue marcado por el alza del dólar al finalizar dicho año, este tuvo repercusiones positivas en el departamento, favoreciendo de

un lado los empresarios exportadores y de otro las familias que reciben remesas, lo cual se traduce en mayor nivel de liquidez para la inversión y el consumo.

Durante el año 2014, el comercio exterior de Risaralda registró transacciones por valor de US\$1.220 millones, donde las exportaciones representaron el 57%. En consecuencia, la balanza comercial de Risaralda presentó un superávit de US\$152 millones, superior en 4.7 veces con respecto al año 2013, esto significa que las importaciones están siendo respaldadas en su totalidad por las exportaciones.

Algo similar ocurre en el año 2015, al ser evidente la desaceleración de la economía nacional por razones externas de la caída de los precios del petróleo, se continúa apreciando una caída en el movimiento comercial del departamento.

En cuanto al periodo enero-noviembre de 2016 registró un valor de US\$870,9 millones, de los cuales el 53,5% corresponde a las exportaciones y el excedente a las importaciones. Durante el periodo mencionado el comercio exterior de Risaralda presentó una contracción del 8,8%, explicada principalmente por la caída de las exportaciones en un 12,2%. Lo anterior puede ser observado en la siguiente ilustración:

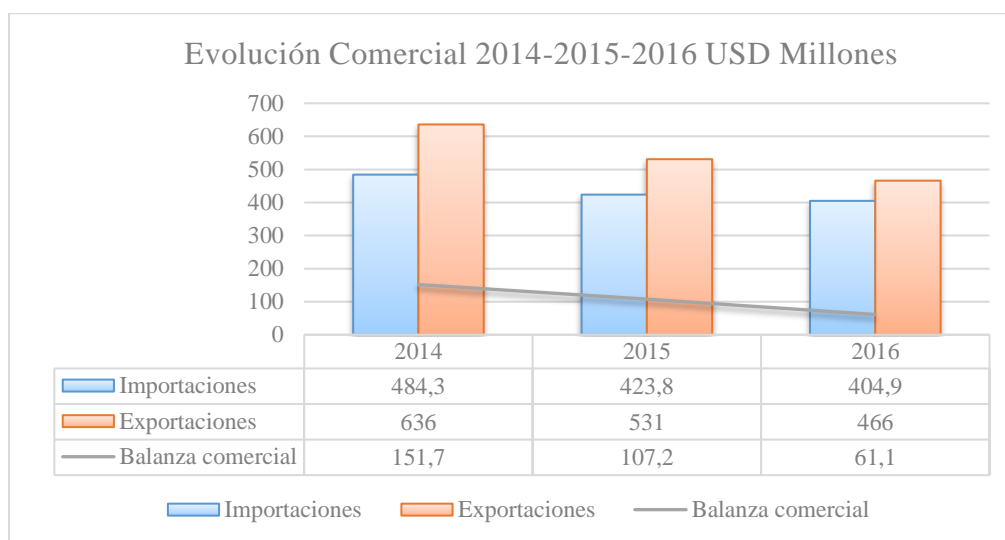


Ilustración 1 Evolución Comercial 2014-2015-2016 Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018

En esta se puede observar la tendencia negativa de la balanza comercial del Departamento, en donde se logra percibir una fuerte caída al pasar del año 2014 al año 2016. Esto se puede ver fundamentado en la siguiente gráfica:

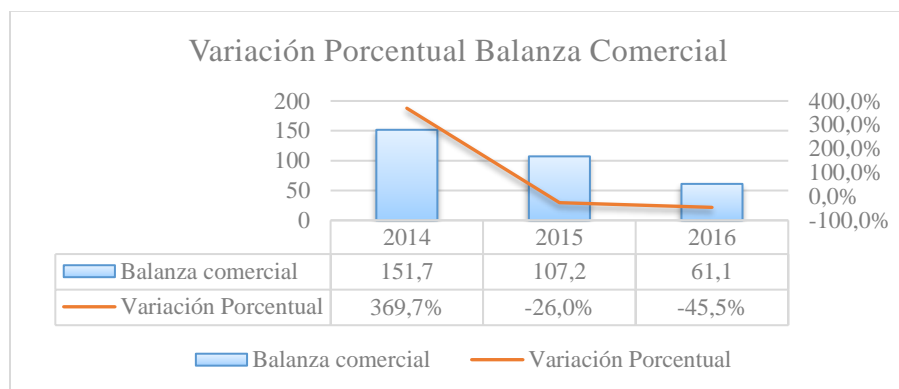


Ilustración 2 Variación Porcentual Balanza Comercial. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018.

Es esta se puede percibir que en al pasar del año 2013 al año 2014 se presentó un aumento del 369,7% luego llega una caída de -26% y -45,5% en los años 2015 y 2016 respectivamente.

3.1.1. Exportaciones

Inicialmente, cabe resaltar que para el caso de Risaralda el núcleo de las exportaciones se encuentra estructurado en dos maneras: El primero son las exportaciones tradicionales, las cuales están conformadas por el café, en los últimos años estas representan cerca del 60% del total de las exportaciones del departamento. En segundo lugar, se encuentran las no tradicionales, las cuales serán el principal componente analizado en este apartado. (Cámara de Comercio de Pereira, 2016)

Respecto a las exportaciones de Risaralda en el año 2014, registraron un valor de US\$636 millones, las más altas de la historia comercial del departamento creciendo el 369,7% con respecto al año anterior. A pesar de este buen resultado las exportaciones del departamento representan el 1.2% de las nacionales, mostrando un rezago en su evolución que se refleja en las exportaciones per cápita. En el caso de Colombia las exportaciones per cápita son de

US\$1.150, mientras para Risaralda son de US\$672, es decir se tiene un déficit del 48% frente al país.

Las exportaciones cafeteras durante el año 2014 fueron del orden de US\$436.9 millones creciendo un 50%, mientras las llamadas menores registraron un valor de US\$199 millones, para un crecimiento de 9,1%, frente al año 2013.

El crecimiento de las exportaciones de café se explica por el resultado de dos variables.

- El volumen exportado 114.450 toneladas, superior en 34% frente al 2013,
- el precio de cotización externo que registró un promedio de US\$1.94/libra mayor en un 31% con respecto al año anterior.

Así mismo las exportaciones en el año 2015 registraron un valor de US\$590,3 millones, presentando una contracción de 7,2 % (US\$45 millones), con respecto al año 2014. Sin embargo, el valor de las exportaciones medido en pesos fue de un 27 % mayor, por efectos de la tasa de cambio.

Las ventas externas de Risaralda representaron el 1,7 % de las exportaciones nacionales, aumentando su participación en un 0,3 % en comparación con el 2014, por efectos de una mayor caída en las exportaciones nacionales que fue de 35 %. Así mismo las exportaciones per cápita de Risaralda fueron de US\$620, inferior en US\$120 con respecto al promedio nacional.

La estructura de las exportaciones no cambió significativamente, el 70,4 % corresponde al café, y el 29,6 % son las llamadas no tradicionales.

Por su parte, las exportaciones menores cayeron un 12,2 % en el año 2015; en donde los sectores de papel-cartón, alimentos y textiles, experimentaron reducciones del 53,6%, 38,6 % y 36,1 % respectivamente. De igual forma el sector de prendas de vestir presentó una disminución del 6,6 % en el valor exportado y otras actividades industriales se contrajeron 14,5 %.

Por otra parte, los sectores de cuero, eléctrica-electrónica, material de transporte y metales no ferrosos presentaron crecimientos positivos del 22,6 %, 17,9 %, 9,2 % y 8,7 % respectivamente.

Durante el año 2016, las exportaciones registraron un valor de US\$ 466,0 millones, experimentando una reducción de 12,2% con respecto al mismo periodo de 2015.

Las exportaciones cafeteras representan el 66,5% mientras que las exportaciones denominadas no tradicionales explican el 33,5%, en el caso de las exportaciones cafeteras se evidenció una contracción de 17,2%.

La estructura de las exportaciones por actividades indica una relativa diversidad si bien se exporta una amplia oferta de productos, no menos cierto es que se tiene una concentración alta en bienes de alimentos que representa el 22,3%, seguido por material de transporte 21,3%, eléctricos 11,1%, papel y cartón 6,0%, prendas de vestir 5,7% y textiles 2,8%.

La siguiente gráfica muestra la variación histórica porcentual de las exportaciones del departamento de Risaralda, en donde se logra apreciar el aumento de 34,5% al pasar del año 2013 al 2014 y, posteriormente, una disminución de -7,2% y de -21,1% al pasar a los años 2015 y 2016 respectivamente.

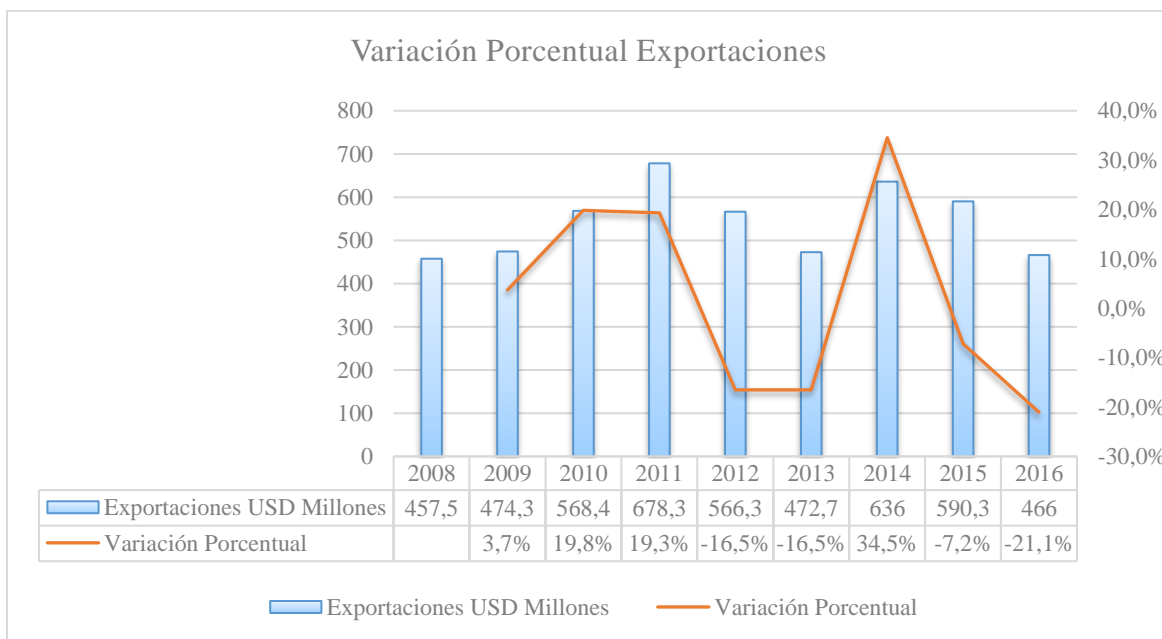


Ilustración 3 Variación Porcentual de Exportaciones. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018

3.1.2. Importaciones

En cuanto a las importaciones de Risaralda en el año 2014, registraron un valor de US\$484.2 millones, creciendo un 10% con respecto al año 2013, y todas las actividades presentaron crecimiento excepto los alimentos. Las importaciones de mayor crecimiento se presentaron en las actividades de metalmecánica (material de transporte 21.4%, maquinaria 4.1% y eléctrica y electrónica 23.7%), los productos químicos 51.4% y los textiles 8.4%.

La estructura de las importaciones de Risaralda según clasificación CUODE, muestran que los bienes de capital representan el 30% de los bienes importados, básicamente de autopartes. En tanto los bienes intermedios representados en materias primas explican el 35,1% de las compras externas, y los bienes de consumo aportan el 34,9%, siendo los vehículos particulares los de mayor importación.

Respecto al año 2015, estas registraron un valor de US\$478,1 millones, presentando una leve reducción del 1,3 % comparada con el valor estructura del número de empresas Exportadoras estructura Valor de las Exportaciones por Tamaño de Empresa registrado en 2014. A pesar del aumento en el precio de los bienes importados producto de la tasa de cambio, esta no restringió de manera significativa las compras de los agentes económicos, consecuente con el mayor consumo. (Cámara de Comercio de Pereira, 2014)

Al observar las importaciones, dos sectores presentaron crecimientos positivos: los productos químicos 216,7 % que aumentaron las importaciones en US\$51,1 millones, seguido por el sector de alimentos con un incremento del 15,7 %. Las demás actividades presentaron contracciones, siendo las más importantes las de eléctrica y electrónica que disminuyeron en un 24,4 %, textiles 14,6 % y materiales de transporte 13,3 %, seguidos de actividades como industria de hierro y acero, maquinaria sin eléctrica y papel con disminuciones de 12,7 %, 10,9 %, 7,8 % y 5 % respectivamente.

Las importaciones en el departamento de Risaralda durante el periodo comprendido entre enero y noviembre de 2016 registraron un valor de US\$404,9 millones, presentando una caída de 4,5% con respecto al mismo periodo del año anterior.

Por actividades económicas, la mayor dinámica se presentó en los alimentos con una variación positiva de 44,2%, explicado principalmente por la importación de lactosa con un 33,3%, seguido de preparaciones y conservas de pescados con el 32,4%. Igualmente registraron comportamientos positivos las importaciones de textiles con un 10,6%, seguido por maquinaria sin eléctrica con un 8,2%.

En contraste se presentaron disminuciones en el valor de las importaciones en las industrias básicas de hierro, con caída del 39,8%, equipo y material de transporte en el 21,1%, sustancias y productos químicos con el 20,9%, papel y cartón con el 16,2%, maquinaria y accesorios eléctricos con el 10,9%.

En el siguiente gráfico se puede observar el comportamiento histórico de las importaciones en el departamento de Risaralda, cuya tendencia al pasar del año 2013 al año 2014 fue de un incremento del 10%, mientras que para el año 2015 y 2016 ocurre lo mismo que con las exportaciones, pero en menor intensidad, a disminuir en -1,3% y -15,3% respectivamente:

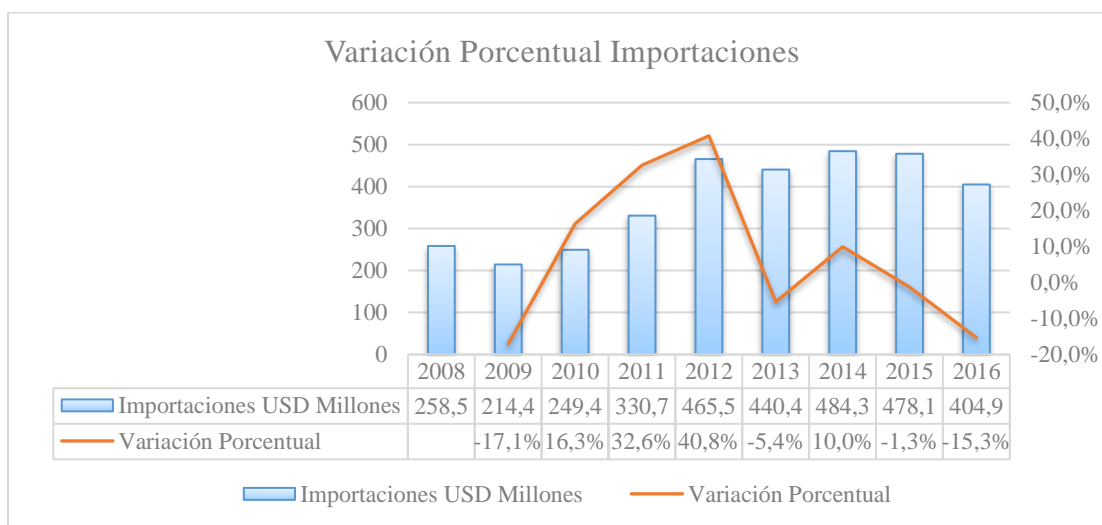


Ilustración 4 Variación Porcentual de Importaciones. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018

3.1.3. Coeficiente de apertura externa

Cabe resaltar que en el periodo evaluado 2014 – 2016 se presentaron graves dificultades en el financiamiento público nacional por cuenta de la fuerte caída de los precios

internacionales del petróleo, siendo este el principal producto de exportación de Colombia, esto causó un incremento en el precio de la divisa y, a su vez, en la inflación. A pesar de esto, el departamento de Risaralda, de balanza comercial superavitaria, disminuyó sus ingresos por cuenta de las exportaciones, algo que podría ser considerado contraproducente si se tiene en cuenta que el precio del dólar aumentó de manera considerable en estos años. Esto se puede observar en la tendencia del Coeficiente de Apertura Externa (CAE):

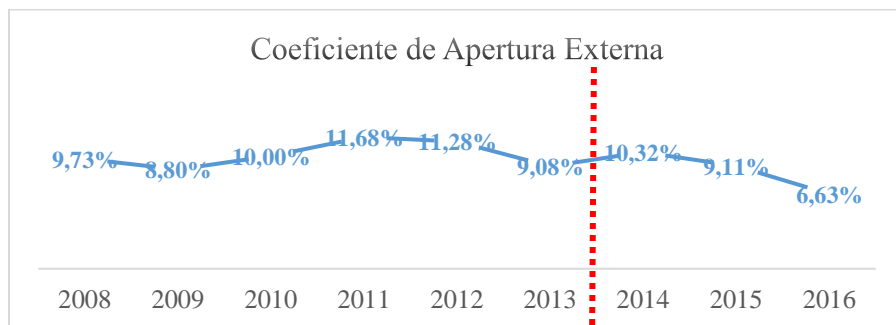


Ilustración 5 Coeficiente de Apertura Externa. Fuente: Banco de la República y Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018.

En el anterior gráfico del CAE, se puede observar la notoria pérdida de peso en la economía de Risaralda del comercio exterior, con cifras en los años 2014, 2015 y 2016 de 10,32%, 9,11% y 6,63% respectivamente. Esto significa que el comercio exterior en el departamento no es de relevancia para el ingreso de recursos externos al departamento y, además de esto, su peso ha disminuido considerablemente en el periodo evaluado.

3.2. Los Mercados Externos (Socios Comerciales)

Según el Informe de Coyuntura Económica menciona que en parte esta tendencia negativa se debe a “la disminución en el crecimiento de algunos de los principales socios comerciales del departamento” (Cámara de Comercio de Pereira, 2016).

Los principales socios comerciales del departamento son, según a evolución de su peso en la participación de las exportaciones de Risaralda sin café:

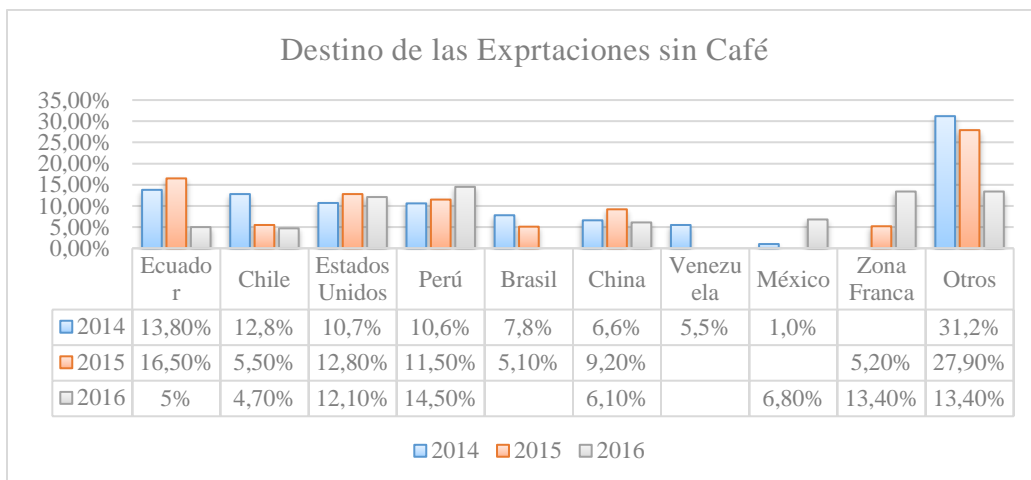


Ilustración 6 Destino de las Exportaciones de Risaralda. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco de la República. Elaboración Propia 2018

En la siguiente gráfica se puede observar los principales destinos de las exportaciones sin café del departamento. Es de resaltar que, en tan solo 8 destinos, cubren más del 60% de las exportaciones de Risaralda, esto se puede ver en la siguiente gráfica:

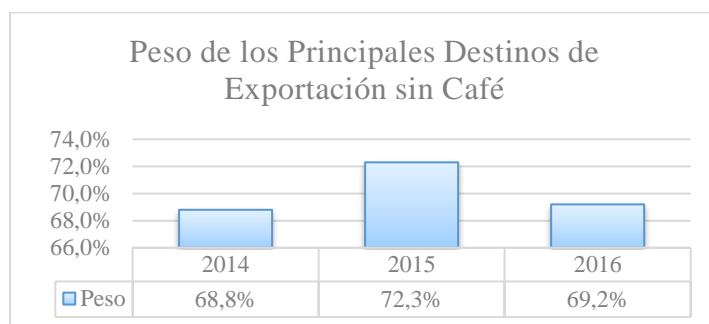


Ilustración 7 Peso Destino de Exportaciones. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco de la República. Elaboración Propia 2018.

En esta figura se puede observar que en el 2014 el 68,8% de las exportaciones no tradicionales tuvieron como destino a 8 países, lo mismo ocurre en el 2015 y 2016, en donde 72,3% y 69,2% de las exportaciones no tradicionales fueron dirigidas a 8 naciones.

Esto incurre a que el departamento tiene poca diversificación del riesgo, ya que, si alguna de estas naciones llega a presentar dificultades económicas, se pueden ver afectados de manera grave los ingresos de la región, esto se puede observar con mayor claridad en el siguiente análisis.

3.2.1. Comportamiento de los principales socios comerciales

A raíz del comportamiento negativo mencionado anteriormente por parte de los principales socios comerciales del departamento, se procede a realizar un análisis del crecimiento de estas economías, en donde se cruza el crecimiento del PIB y el comportamiento de las exportaciones hacia el mismo.

Como es el caso de Perú, siendo este es uno de los principales socios comerciales del departamento dentro del periodo a analizar, en donde el comportamiento de las exportaciones está ligado al comportamiento económico de los socios comerciales, se llega al punto de comparar la variación porcentual de las exportaciones hacia el país destino con la variación porcentual del PIB del mismo, en donde se obtiene lo siguiente:

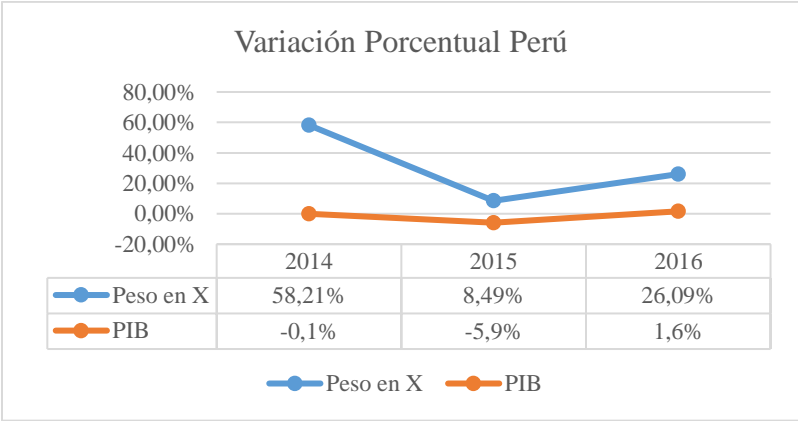


Ilustración 8 Variación Porcentual Perú. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco Mundial. Elaboración Propia 2018

En la anterior gráfica se puede observar que el crecimiento de las exportaciones hacia Perú está ligado al comportamiento del PIB de dicho país, en donde cualquier leve incremento

en este último indicador puede llegar a afectar de manera profunda el comercio entre Risaralda y esta nación.

Este mismo comportamiento puede ser observado en otros importantes socios comerciales del departamento, como es el caso de Chile. El comportamiento de las exportaciones hacia dicho país, y si comparamos esta variación porcentual con el comportamiento del PIB de Chile se obtiene la siguiente gráfica:

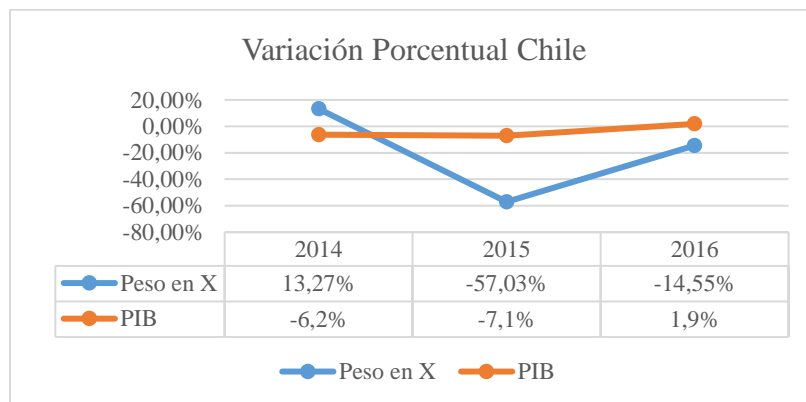


Ilustración 9 Variación Porcentual Chile. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco Mundial. Elaboración Propia 2018

Al igual que sucede con Perú, la variación porcentual de las exportaciones dirigidas hacia Chile está ligada al comportamiento de su PIB, en donde un mínimo cambio es este, puede llegar a alterar en gran medida el comercio exterior de Risaralda.

Lo mismo sucede con Estados Unidos, uno de los principales socios del departamento. Este es uno de los principales socios comerciales de Risaralda y, su variación porcentual sigue la misma tendencia que con los otros países mencionados anteriormente, en donde un pequeño cambio en el PIB causa una gran variación en las exportaciones con destino a dichos países:

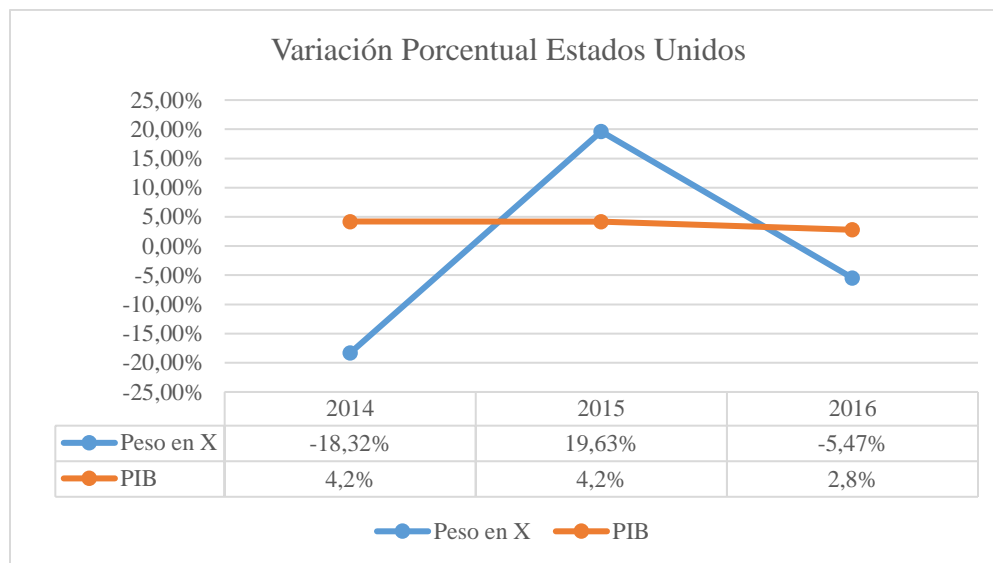


Ilustración 10 Variación Porcentual Estados Unidos. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco Mundial. Elaboración Propia 2018

Así mismo, se puede observar de manera general que el comportamiento promedio de la variación porcentual del PIB y el peso de las exportaciones es el mismo que si se analiza puntualmente cada país. Esto se puede observar en la siguiente gráfica:

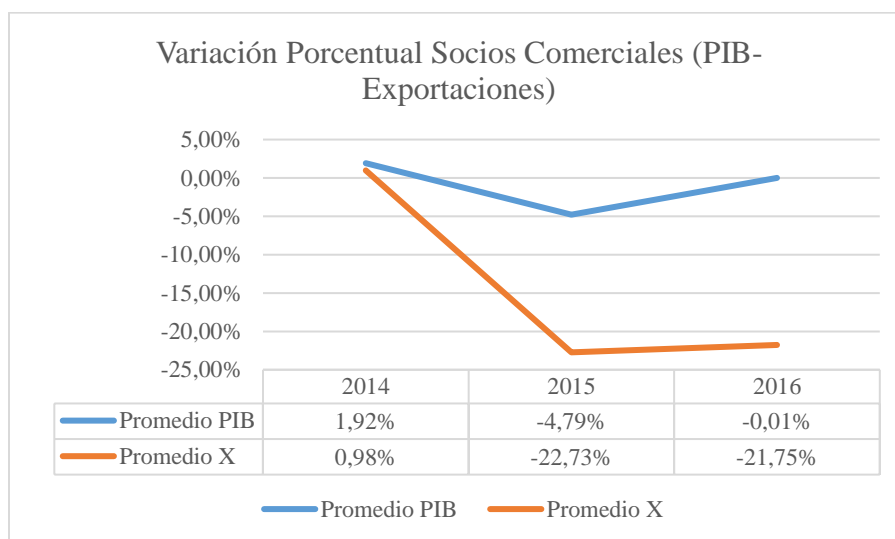


Ilustración 11 Variación Porcentual Socios Comerciales. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira y Banco Mundial. Elaboración Propia 2018.

3.3. Empresas Exportadoras

En el año 2014, el número de empresas exportadores fueron 145, de las cuales el 26% corresponden a micros, el 23% pequeñas, el 22% medianas y grandes el 15%, encontrándose una relativa homogeneidad en la estructura exportadora. Se infiere de la estructura empresarial exportadora el esfuerzo de la institucionalidad por mejorar las capacidades y condiciones de los empresarios, en la preparación para exportar a partir de diversas capacitaciones, ruedas y ferias de negocio.

Durante el año 2015 el número de empresas exportadoras en Risaralda fue de 166, presentando un crecimiento del 20,3 % con respecto al año anterior. De las 166 empresas el 28,9 % correspondió a micro empresas, el 21,7% pequeña, el 19,9 % mediana y el 21,1 % a grandes empresas.

En cuanto al valor exportado por tamaño de las industrias, las grandes representaron el 84,7 % de las exportaciones, seguidas por las pequeñas empresas con el 7,6 %, medianas con el 6,6 % y las microempresas el 0,5 %.

Los establecimientos asociados a las exportaciones muestran que 189 empresas exportaron durante los meses de enero a noviembre de 2016, número mayor en 21 empresas con respecto al mismo período del año anterior, lo que se traduce en una mayor capacidad del empresariado para insertarse a la economía internacional. Vale la pena resaltar que muchas de las empresas que inician su proceso de internacionalización tan solo exportaron muestras de sus productos

Según la Cámara de Comercio de Pereira, por número de empresas se conserva la heterogeneidad del empresariado exportador, es decir, que de las 189 empresas que exportaron: el 29,6% de las ventas externas fueron realizadas por la microempresa, seguido de la mediana con un 22,8%, la pequeña empresa representa el 22,2% y la empresa grande representa el 20,1%. Esto sin duda constituye una fortaleza del presente y futuro exportador del departamento.

4. Discusión

En cuanto a la parte comercial, se puede observar que tanto importaciones como exportaciones presentaron disminuciones importantes durante el mismo periodo de tiempo como se muestra en la siguiente ilustración:

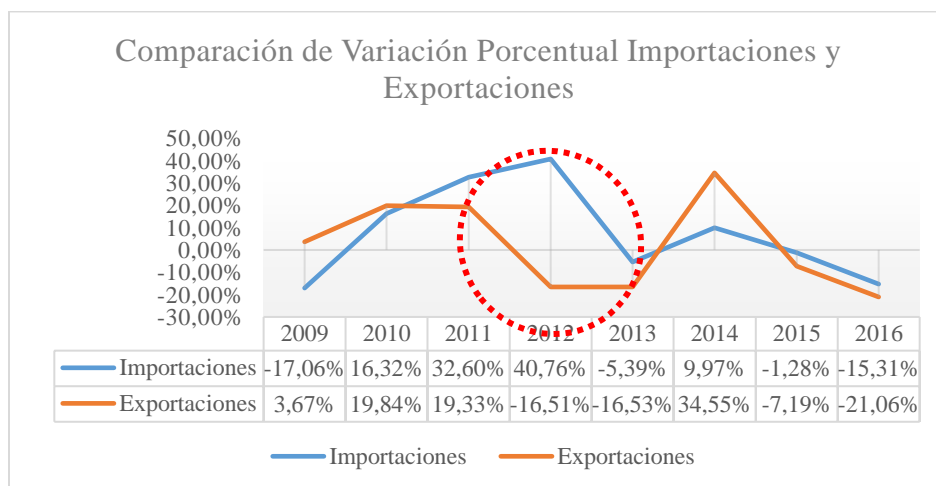


Ilustración 12 Variación Porcentual Importaciones y Exportaciones. Fuente: Informes de Coyuntura Económica Cámara de Comercio de Pereira. Elaboración Propia 2018.

Cabe resaltar que en el año 2012 los precios internacionales del petróleo iniciaron una caída histórica, afectando las finanzas de muchos países cuyas economías dependen del crudo. De esta manera se puede mencionar que, a pesar de que Risaralda no es explotador ni exportador de hidrocarburos, muchas de las naciones con las que se tienen relaciones comerciales, esto hizo que el comercio exterior del departamento se desacelerara durante este periodo.

De este modo, vale la pena rescatar que, como factor exógeno se encuentra la dependencia de, no solo de Colombia sino de los países socios comerciales de Risaralda de los bienes extractivos como el petróleo. Así mismo, se evidencia que lo mencionado por Barro (2002) demuestra que, a pesar de que el PIB del departamento ha aumentado considerablemente en los últimos años, lo que respalda la premisa de que la apertura comercial infiere

positivamente en la economía de un país o, en este caso, de un departamento la incidencia de del comercio exterior en el PIB ha disminuido, como demuestra el CAE, es decir, el crecimiento del PIB del departamento es ajeno al comercio exterior del mismo, siendo un resultado opuesto a lo planteado por (Roca y Simabuko, 2004).

Es así como, al verificar la balanza comercial del departamento, es notoria la tendencia hacia el paso a una balanza deficitaria, la cual según el WDI-World Bank (2014) es algo normal en estos casos, en donde la dinámica comercial suele volcarse hacia las importaciones dejando a un lado las exportaciones.

Por otra parte, se tienen una serie de factores endógenos y exógenos que se encuentran relacionados directamente con la apertura externa e inciden en la dinámica comercial del departamento.

En primer lugar, la caída de los precios internacionales del petróleo que afectan a la nación y a los principales socios comerciales del departamento. A pesar de que Risaralda no es productor ni exportador de hidrocarburos, esta situación afecta de manera directa a los socios comerciales e indirecta al departamento, ya que al versen reducidos los ingresos de estas naciones, su comportamiento comercial será menor, razón por la cual importan menos de Risaralda.

Así mismo, la caída de los precios del petróleo afecta de manera directa a Colombia, convirtiéndose en un factor que afecta de manera exógena al departamento pero que es endógeno para las finanzas de la nación.

De esta manera y haciendo mención a Ibarra (2009), es evidente que existen factores externos y exógenos, y hasta factores endógenos que se vuelven incontrolables por sus particularidades y sus raíces asentadas en el exterior, que afectan de manera directa la dinámica comercial del departamento de Risaralda.

5. Conclusiones

- Los precios del petróleo afectan de manera interna y externa al departamento, a pesar de que este no es productor los países a los que se exporta si lo son, afectando la dinámica comercial de Risaralda.

- La tendencia de la incidencia del comercio exterior en la economía del departamento va en disminución, lo que se puede ver reflejado en el comportamiento del CAE y el aumento en el PIB de Risaralda, a pesar de la baja dinámica comercial de los últimos años.
- La dinámica comercial del departamento va en desaceleración, a pesar de esto, las exportaciones presentan una mayor caída que las importaciones, surgiendo la posibilidad que en un futuro cercano la balanza comercial pase de un resultado en superávit a uno en déficit.
- A pesar de la disminución en la dinámica comercial de departamento, en los últimos años han aumentado las empresas que realizan actividades de comercio exterior. Especialmente, si se tiene en cuenta las estructuras de estas, en donde la gran mayoría son microempresas, razón por la cual a pesar de haber aumentado en cantidad las exportaciones presentan una tendencia en disminución. Por lo tanto, al ser microempresas, el tamaño de los movimientos comerciales de estas es menor. También las empresas nuevas solo envían muestras sin valor comercial.
- Otro punto importante es que el grueso de las exportaciones, más de 80%, está recargado en grandes empresas, las cuales están representadas en alrededor del 20% de las empresas exportadoras del departamento. Otra causa es que el grueso de las exportaciones, más de 80%, está recargado en grandes empresas, las cuales están representadas en alrededor del 20% de las empresas exportadoras del departamento.
- Las exportaciones del departamento presentan dos problema puntuales: 1- es que más del 60% son solo de café, y 2- el restante tiene como destino solo 8 naciones, razón por la cual, la dinámica exportadora de Risaralda puede verse afectada fácilmente por su alta dependencia a pocos productos y pocos destinos. Cualquier pequeño cambio externo, podría afectar en gran medida la dinámica comercial del departamento, como lo sucedido con los precios internacionales del petróleo.

6. Referencias Bibliográficas

Barro, R. (2002). Cantidad y calidad del crecimiento económico. Economía Chilena, vol. 5 n° 2 (Agosto), pp. 17- 36, Banco Central de Chile.

Banco de la República (2015). Colombia en el comercio mundial (1992-2012): desempeño de las exportaciones colombianas. Borradores de Economía. Borrador número 885.

Banco Mundial (2016). Datos – PIB (US\$ a precios actuales). Recuperado de: <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.MKTP.CD>

Cámara de Comercio de Pereira. (2014). Informe de Coyuntura Económica. Pereira.

Cámara de Comercio de Pereira. (2015). Informe de Coyuntura Económica. Pereira.

Cámara de Comercio de Pereira. (2016). Informe de Coyuntura Económica. Pereira.

Deshazo, P., Primiani, T. y Mclean, P. (2007). Back from the brink. Evaluating progress in Colombia, 1999-2007. Washington: CSIS.

Frankel, J., & Romer, D. (1999). Does trade cause growth? American Economic Review.

Ibarra, M. (2009). Los efectos adversos de la globalización. Aportes, vol. XIV, núm. 40, enero-abril, 2009, pp. 101-113. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla. Puebla, México

Mella (1998). Naturaleza y orientaciones teórico-metodológicas de la investigación cualitativa.

Ornelas, Jaime, (2004) “Aproximación a una visión crítica del mundo de la globalización neoliberal”. Revista Aportes. BUAP. Año VIII. Núm. 25. Enero-Abril.

Roca, S., & Simabuko, L. (2004). Apertura comercial y especialización productiva: ¿es beneficiosa para América Latina? ESAN- CENDOC, Serie documentos de trabajo n° 12.

World Bank (2014). World Development indicators. Banco Mundial.

Información de los autores

David Serna Rodríguez

Administrador de negocios internacionales de la Fundación Universitaria del Área Andina.

Panorama de las exportaciones colombianas a los países miembros de la ASEAN

Hazleth Caycedo Suárez¹, Paula Rivas Oyuela², Jessika Carrascal González³

¹Filiación Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomás, Calle 197 ·180-385,
Bucaramanga, Colombia

Correo electrónico: hazleth.caycedo@ustabuca.edu.co

²Filiación Facultad de Economía, Universidad Santo Tomás, Calle 197 ·180-385, Bucaramanga, Colombia

Correo electrónico: paula.rivas01@ustabuca.edu.co

³Filiación Facultad de Negocios Internacionales, Universidad Santo Tomás, Calle 197 ·180-385,
Bucaramanga, Colombia

Correo electrónico: jessika.carrascal@ustabuca.edu.co

Resumen— El presente artículo de investigación estudia las exportaciones de Colombia hacia los países que actualmente hacen parte de la asociación de naciones del sudeste asiático ASEAN, específicamente los productos comercializados a cada país miembro y su comportamiento en los periodos comprendidos entre el año 2014 y el 2017. Se analizan las exportaciones con respecto a las Subpartidas comercializadas a cada uno de estos países por Colombia, se realiza una descripción detallada del comportamiento de las Subpartidas año por año, se destacan de igual manera las más relevantes para el análisis teniendo en cuenta su participación y además se consolida un listado de las más representativas en el último año 2017. Los resultados encontrados resaltan por un lado las potencialidades del país en materia comercial con esta región y por otro la necesidad de un mayor acercamiento entre académicos y empresarios con el fin de generar nuevo conocimiento que lleve a insertar a la industria colombiana exitosamente en este mercado.

Palabras clave— ASEAN, Colombia, comercio internacional, exportaciones, relaciones comerciales.

Abstract— This research article analyses the exports of Colombia to the current member countries of the Association of South East Asian Nations ASEAN, specifically the products marketed in the member countries and its

dynamics during the period 2014 to 2017. Exports are analyzed according to the HS code of products marketed to each of these countries by Colombia, a detailed description was made of the performance of the HS codes of products year by year, the most significant ones were also highlighted for the analysis taking into consideration the level of participation of each and a list of the most representative ones in the last year (2017) was also consolidated. The findings highlight on the one hand the potential of the country in significant matters with this significant and on the other the need for a closer approach between academics and entrepreneurs in order to generate new knowledge in order to successfully insert the Colombian industry into this market.

Keywords— ASEAN, Colombia, significant relations, exports, international trade.

Clasificación JEL: F10, F14, F15

1. Introducción

Desde finales del siglo XX, el desarrollo de los medios de comunicación y el avance en los sistemas de transporte ha conectado a todo el planeta tierra, debido a esto se han estrechado lazos y forjado alianzas en materia comercial entre diversos países, incluyendo el intercambio de bienes y servicios, conocido como comercio internacional (Gutiérrez, Velandia, Guerra, & Ramírez, 2011).

En ese ámbito y como consecuencia de la globalización se da origen a los llamados procesos de integración, los cuales buscan impulsar la liberación del comercio a través de la eliminación de las barreras arancelarias y no arancelarias con el propósito de aumentar el desarrollo de los países partícipes de este proceso (Mendoza, 2003).

La globalización o integración económica global ha llevado a que se den diferentes patrones o niveles de integración, más específicamente acuerdos de cooperación de tipo regional, lo cual ocurre principalmente dada la localización geográfica de estos países y su cercanía, otra de las explicaciones está dada por el conocimiento y la interacción que existe de los mercados de los países de la periferia ya que se consideran de alguna manera su mercado natural. Una de las primeras experiencias de integración económica en muchos de los casos comienza en la misma región y de esta forma las naciones avanzan hacia una

mayor integración con naciones o bloques comerciales que se encuentran en otras latitudes (Coleman & Underhill, 1998).

Uno de estos modelos regionales de integración que actualmente se consolida como el bloque económico más dinámico del continente asiático es el de la Asociación de Naciones del Sudeste Asiático – ASEAN (Sáez & Vaguéz, 2015), un modelo de integración que busca equidad y desarrollo entre sus miembros, el cual lo conforman 10 países del sur este de Asia, como lo son Brunei, Camboya, Indonesia, Vietnam, Laos, Malasia, Myanmar, Filipinas, Singapur y Tailandia (ASEAN, 2018).

Según el director de la división de Comercio Internacional e Integración de la CEPAL, Osvaldo Rosales, las proyecciones para el 2030 indican que dos tercios del gasto de consumo mundial se van a radicar en la zona de la ASEAN, al igual que alrededor del 60% del total de las clases medias mundiales. Es decir, el factor demanda y el factor consumo se asentarán en esta área geográfica (BCN, 2014).

En la búsqueda de una integración regional que en realidad prospere en América Latina, cuatro países de esta región decidieron integrar sus economías a través de la consolidación de un bloque regional llamado la Alianza del Pacífico, este modelo de integración regional, permitirá a estos países no solamente mejorar sus economías sino también insertarse en la región del Asia Pacífico, esto explicado por el dinamismo del modelo y la interacción abierta con otros bloques regionales. Este esfuerzo regional es considerado el puente principal que tiene Latinoamérica para integrarse con Asia a través del Pacífico y una de las regiones que ofrece mayores oportunidades y complementariedad es la del sudeste asiático conformado por el bloque regional ASEAN (Tremolada Álvarez, 2014).

Vale la pena preguntarse cuál ha sido el papel de Colombia en estos procesos de integración y lo que se encuentra es que, aunque se evidencia el gran potencial que tiene este mercado y las estrategias de inserción de Colombia en esta región, aún no se conocen los avances en materia comercial de Colombia con estos países, es por ello, que uno de los principales objetivos de este trabajo es proporcionar a empresarios, académicos y comunidad en general un panorama detallado del estado actual de estas relaciones comerciales, específicamente de las exportaciones con los 10 países mencionados anteriormente. Para iniciar el análisis a profundidad, este artículo analiza las exportaciones colombianas a los países miembros de la ASEAN con el ánimo de identificar los

principales productos comercializados entre estas economías y su comportamiento en los años 2014 a 2017.

El presente documento se encuentra estructurado de la siguiente manera, una parte introductoria en la cual se contextualiza el foco de la investigación, luego se expone la metodología de la investigación, el cual destaca un paso a paso de cómo se analizaron las exportaciones, la selección y organizaron de las subpartidas arancelarias para su clasificación, por último, se exponen los resultados del estudio y las conclusiones.

1. Método

La metodología de esta investigación es cuantitativa pues se centra en estudiar las relaciones comerciales entre Colombia y la ASEAN, específicamente las exportaciones de Colombia a cada país miembro del grupo del Sudeste Asiático y su comportamiento en los periodos comprendidos entre el 2014 y el 2017.

En el desarrollo de la investigación se analizan las exportaciones con respecto a las Subpartidas exportadas a cada uno de estos países por Colombia, se realiza una descripción detallada del comportamiento de las Subpartidas durante el periodo de análisis, se destacan de igual manera las más relevantes para el análisis teniendo en cuenta su participación las más representativas en el último año 2017.

Con el fin de definir un criterio para la selección de las Subpartidas objeto de estudio, se revisó el porcentaje de participación de cada Subpartida respecto a las exportaciones totales hacia cada uno de los países del bloque, estableciendo como único criterio de selección, aquellas Subpartidas cuya participación era mayor o igual al 2%. Este criterio de selección se utilizó debido a que en la mayoría de los casos el volumen de exportaciones se concentra en unas pocas Subpartidas, siendo poco diversificado, el criterio se utilizó en los cuatro años estudiados. Cabe aclarar que en algunos casos teniendo en cuenta que el volumen de exportaciones no era representativo o el número de Subpartidas negociadas se decidió flexibilizar u omitir el criterio con el fin de tener la información suficiente para conocer el panorama real y completo del estudio.

La fuente principal de donde se extrajo toda la información estadística fue suministrada por el DANE Departamento Administrativo Nacional de Estadística, el cual está a cargo de la gestión y difusión de las estadísticas oficiales de Colombia, los valores sobre los que se realizó el análisis se encuentran en termino FOB Incoterms 2010 (DANE, 2017). Cabe destacar que para el estudio se debió organizar, clasificar, seleccionar, ponderar, comparar y revisar la información de manera que permitiera el análisis por medio de la herramienta Excel.

En ese sentido, con el ánimo de comprender el trasfondo de las exportaciones realizadas por Colombia al bloque ASEAN es muy importante reconocer el panorama general de cada país, de su economía y algunos factores de consumo actuales. Por tanto, en este estudio se llevó a cabo un análisis exhaustivo de las exportaciones explicar la dinámica exportadora actual de Colombia con este bloque regional.

2. Desarrollo del tema

En el periodo comprendido entre los años 2014 a 2017, Colombia comercializó a la ASEAN una cifra cercana a los 1,7 billones de dólares, de los cuales el 60,54% lo exportó a Singapur mayor socio comercial de Colombia perteneciente al bloque. La relación comercial de Singapur con Colombia se centra en los sectores minero-energético, agroindustrial, agrícola e industrial. Entre los productos exportados por Colombia a este país se encuentran el petróleo y sus derivados, industria liviana, maquinaria y equipo, así como productos de café (Embajada de Colombia, 2018).

Tabla 1. *Exportaciones totales de Colombia a la ASEAN, periodo 2014 a 2017*

Total (2014-2017)			
PAIS	USD	Par %	Ranking
DESTINO			
Singapur	1.023.608.354,50	60,54%	1
Malasia	368.654.393,43	21,80%	2

Tailandia	154.335.139,50	9,13%	3
Vietnam	63.027.935,16	3,73%	4
Filipinas	45.827.152,26	2,71%	5
Indonesia	26.352.912,81	1,56%	6
Camboya	3.557.508,99	0,21%	7
Birmania (Myanmar)	5.164.382,76	0,31%	8
Laos	240.305,88	0,01%	9
Brunei Darussalam	87.399,02	0,01%	10
Total	1.690.855.484,31	100%	

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

En segundo lugar, se ubica Malasia, al cual Colombia destinó el 21,8% de sus exportaciones totales al mercado ASEAN, la mayor partida comercializada es la 27.09.00.0000, Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, seguida de 76.02.00.0000, Desperdicios y desechos, de aluminio. La industria del hierro y el acero en la cual también se incluye el aluminio es un sector representativo en este país ya que esta industria provee los materiales necesarios para el desarrollo de otras industrias igualmente importantes como la de la construcción, la ingeniería, el transporte, entre otros (MIDA, 2017).

Por su parte, en tercer lugar, se ubica Tailandia, con 9,13% de las exportaciones hacia el bloque, lo cual en dólares americanos representa una cifra que ronda los 154 millones. Este país cuenta con una economía que se encuentra creciendo en un porcentaje mayor a lo estimado por especialistas en el tema, ha repuntado no sólo en sus exportaciones sino también en la atracción y desarrollo del turismo, especialmente porque es de gran atractivo para el turista chino (Bloomberg, 2017).

En cuarto lugar, se encuentra Vietnam con 3,73% de participación, este es actualmente el segundo productor mundial de arroz y segundo productor mundial de café por lo cual

Colombia ha hecho acercamientos bilaterales dirigidos a la promoción de la cooperación técnica y a la profundización del relacionamiento político (Embajada de Vietnam, 2018).

A su vez, en quinto lugar, se posiciona con un 2,71% Filipinas, miembro fundador de la ASEAN y fundador del Foro de Cooperación de Asia Pacífico (APEC), con quien Colombia busca estrechar lazos en materia de comercio incentivando el flujo de inversiones y la cooperación en pro del desarrollo social, la innovación y el postconflicto (Cancillería, 2018).

El sexto puesto del ranking lo ocupa Indonesia, el archipiélago más grande del planeta, la economía más importante del Sudeste Asiático y el cuarto país más poblado del mundo con un porcentaje de participación de 1,56% (Cancillería, 2018).

Por último, se encuentran con una participación por debajo del 1% las economías de Camboya, Myanmar antigua Birmania, Laos y con el menor grado de participación se encuentra Brunei con tan solo un 0,005% de participación en las exportaciones totales de Colombia a ASEAN.

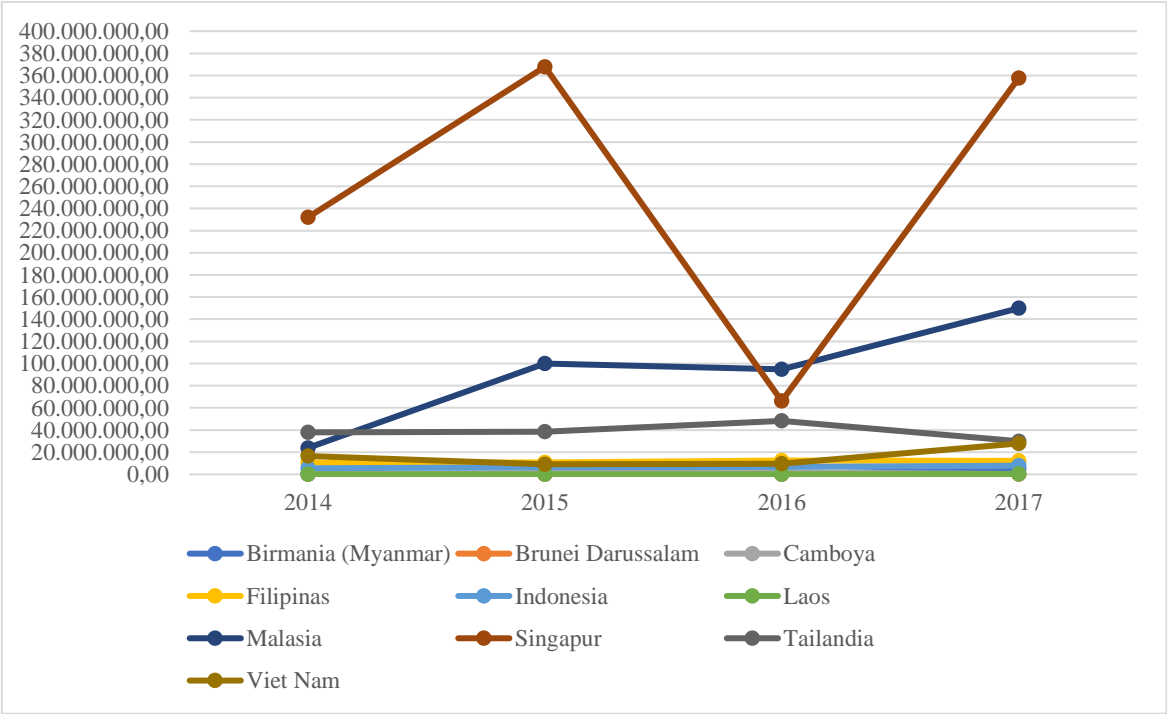


Figura 1. Exportaciones de Colombia a los países de ASEAN 2014 a 2017.

Fuente: Elaboración Propia con datos del DANE

De acuerdo con la figura 1, se evidencia de manera clara la superioridad de las importaciones desde Colombia del mercado de Singapur, el cual se ubica lejano en cifras con respecto a los demás países de la región en 2014, 2015 y 2017, en 2016 es superado por Malasia debido a una caída en las exportaciones de Colombia a ese país, pero en el último año, la diferencia con Malasia el segundo más importante mercado es de más de 200 millones USD.

Por otro lado, la tendencia según los datos registrados y la gráfica muestran que las exportaciones hacia Malasia han incrementado de manera constante durante el periodo analizado incrementando sus cifras en un 528%, alejándose cada vez más de Tailandia quien está en el tercer lugar, con respecto a Tailandia, los productos comercializados hacia este país se han mantenido durante 2014 a 2016 pero en el último año la tendencia ha sido a la baja alcanzando niveles similares a los de Vietnam decreciendo sus niveles en un 38%. En el caso de Vietnam ha sucedido algo distinto, las exportaciones hacia este mercado han venido decayendo en el periodo 2014-2016 pero en el último año han tomado fuerza e igualaron a Tailandia logrando un crecimiento del 192,6%. Con respecto a los demás países, se destaca que se encuentran por debajo del nivel de los 20 millones de USD y han tenido un comportamiento similar, en el cual los más representativos son Filipinas e

Indonesia.

Desde el 2014, Singapur, Tailandia y Malasia, son los principales socios comerciales de Colombia en la ASEAN. Aunque otros miembros del bloque han aumentado en gran medida sus relaciones comerciales con Colombia, tal es el caso de Myanmar que pasó de importar 5.000 USD en 2014 a \$5.063.982 de dólares en 2017, lo cual, aunque representa un crecimiento exponencial aún se encuentra muy por debajo de los tres líderes del ranking. Respecto a la gráfica se puede concluir que las cantidades comercializadas desde Colombia a este bloque son muy cambiantes, las relaciones comerciales se encuentran en desarrollo y se concentran en su mayoría en dos países (Singapur y Malasia), por lo que se hace necesario revisar el comportamiento de los productos comercializados respecto a cada país miembro con el fin de dar un análisis más completo de las exportaciones y conocer exactamente la dinámica comercial con estas naciones.

Singapur

Mayor socio comercial de Colombia, la industria de este país se basa en el sector servicios con un 69,2%, dentro del cual resaltan el comercio mayorista y minorista con un 15,6%, servicios empresariales con 15,5% y servicios financieros con 12,6%. Ubicándose como la cuarta plaza financiera a nivel mundial por detrás de Londres, Nueva York y Hong Kong. Por su parte el 26,4% de la economía se concentra en la Industria productora de bienes dentro de la cual se encuentra el sector primario que ocupa una posición insignificante en la moderna Singapur, puesto que sólo el 1% de la tierra se destina a la agricultura, a la producción animal y pesquera, esto se deriva de la escasez de terreno en este país, por lo que el Gobierno de Singapur ha desarrollado parques agro tecnológicos para la promoción del cultivo intensivo mediante el uso de tecnologías (MAEC, 2017).

El tamaño del comercio exterior de Singapur se refleja en la importancia que sus exportaciones e importaciones tienen a nivel mundial, explicado en que sus exportaciones e importaciones representan el 2,06% y el 1,76% respectivamente del total de las exportaciones e importaciones del mundo (International Trade Center, 2016).

Para el año 2017, se reactivan las exportaciones de derivados del petróleo y la industria extractiva con respecto a los periodos anteriores, en donde las Subpartidas 27090000 y 27101922 obtienen una participación del 82,9% con un valor comercializado de 296.707.816 USD. Además de esto la Subpartida del ferroníquel registra un valor exportado de 37,8 millones USD y una participación del 10,6%, seguido por los minerales de cobre de la Subpartida 260300 de la industria extractiva con un valor cercano a los 12,3 millones USD. En este sentido estas cuatro Subpartidas pertenecientes a la industria extractiva abarcan un 96,9% de la participación dentro del total exportado hacia este país durante el periodo.

Malasia

Con 30,3 millones de habitantes es el segundo socio comercial más importante de Colombia en la región ASEAN. Su ubicación geográfica, junto con sus recursos naturales y su capacidad productiva, la sitúan en una posición privilegiada para explotar su comercio exterior (ProChile, 2016).

La economía de Malasia es la tercera dentro del bloque ASEAN, el 22,3% de su PIB se compone de la Industria manufacturera, el 19,08% del comercio, otro 19,8% está compuesto por el subsector de hotelería y restaurantes, seguido por los subsectores de finanzas, seguros, y vivienda, cada uno con un 10,82% y con un 8,65% se encuentra la agricultura y la pesca% (MAEC, 2017).

Actualmente, Malasia se posiciona como uno de los mayores productores mundiales de aceite de palma, caucho, pimienta y maderas tropicales, además de petróleo y gas. Solo en el año 2015 exportó 12.590 millones de euros del capítulo 15, Grasas, aceite animal o vegetal (Oficina de información diplomática, 2016).

Por su parte, para el año 2017 la partida 270900 de los derivados del petróleo alcanza un valor comercializado de 114,2 millones USD logrando un crecimiento sostenido con una participación del 76,2% dentro de las exportaciones totales a este país durante el periodo de análisis. La Subpartida 09011190 correspondiente a los demás cafés incrementa ligeramente su valor comercializado, el cual supera los 15,4 millones USD y consigue una participación del 10,28% aunque su valor aumenta su participación decrece debido al crecimiento del volumen de las exportaciones del periodo actual.

Se encuentran los rubros de las Subpartidas del café 09012110, 2101110010 y 2101110090 con una participación del 1,9% y un valor comercializado que asciende a los 2,85 millones USD. Por otro lado, se encuentran los desperdicios del aluminio de la Subpartida 760200 con un valor exportado de 9,1 millones USD lo cual representa una participación del 6,1%. Finalmente, con una participación inferior se encuentra el cacao descrito en la Subpartida 18010019 con un 2,2% y un valor comercializado de 3,26 millones USD. Asimismo, se resaltan las partidas 30045010 y 30049029 relacionadas con los medicamentos para uso humano, las cuales obtuvieron una participación superior a la del periodo anterior con un 1,63% representado en un valor cercano a los 2,5 millones USD.

Tailandia

Tercer mayor socio comercial de Colombia en la ASEAN con una participación del 9,13% es considerada uno de los países más desarrollados de Asia y constituye la segunda economía de mercado en el sudeste asiático (MAEC, 2018).

El país concentra actualmente su PIB de 406,8 miles de millones de dólares en dos sectores, servicios con un 55,2% e Industria con un 35,7% de participación. Por su parte, las manufacturas aportan el 26,9% del PIB total.

Aunque el sector agropecuario aporta solo un 9,1% al PIB, Tailandia es el octavo exportador de alimentos a nivel mundial, tan solo en el 2015 exportó 16.057 millones de dólares en productos Agrícolas y 16.057 millones de dólares en alimentos procesados, lo que lo posiciona como el primer exportador mundial de arroz, piña enlatada, atún enlatado y gambas congeladas, y tercer exportador mundial de pollo (MAEC, 2018).

Para el 2017 se reducen las exportaciones en un 38% con respecto al periodo anterior, por este motivo las cifras de los envíos de esmeraldas se reducen a 12 millones USD aunque su participación aumentó a 40,1% frente al año anterior, por otro lado la Subpartida 841199 denominada partes de turbinas de gas toma relevancia con un valor exportado de 5,25 millones USD consiguiendo una participación del 17,6%.

El rubro del cuero con las Subpartidas 410150, 410320, 410411, 411330 y 42029910 suma un valor comercializado de 3,8 millones con una participación del 12,8%, cabe destacar que la Subpartida 410411 tiene la mayor concentración dentro del rubro, además de esto, el dióxido de manganeso desciende nuevamente su cifra con un valor cercano a los 2,5 millones USD obteniendo una participación de un 8,3%, por otro lado las subpartidas 720421 y 720430 relacionadas con los desperdicios del acero y el hierro retoman importancia con 2,4 millones USD lo cual representa una participación del 8,2%, por último se encuentra la Subpartida 392329 de bolsas para el envasado de soluciones parenterales con un 2,8% y un valor comercializado de 846 mil USD y la Subpartida 580421 la cual hace referencia a encajes fabricados a máquina la cual cuenta con una participación del 2,2% y un valor de 644 mil dólares.

Vietnam

En la actualidad, Vietnam es el principal productor de nuez de la india y el segundo exportador más importante de arroz después de Tailandia. Su relación comercial con Colombia tuvo inicio el 1 de enero de 1979, con un acuerdo bilateral de cooperación en el intercambio de conocimientos, asistencia técnica y una eventual admisibilidad de mercados, en temas agrícolas, ganaderos, pesca y desarrollo rural (MinAgricultura, 2016).

Para el 2017 el valor de las exportaciones se incrementa en casi 3 veces con relación al año anterior, los productos de la carne y despojo animal consagrados en las Subpartidas 0202300090, 020500, 020610, 020629, 020630, 02064990, 0207140090 y 05040010 alcanzaron una participación del 39,2% logrando incrementar el valor de sus exportaciones en un poco más de cuatro veces con respecto al año anterior obteniendo así un valor cercano a los 11 millones USD.

El rubro de las maderas descritas en las Subpartidas 440326, 44034990, 440399, 440420, 44092920, 44092990 y 441300 incrementan su valor en más de 5 veces con respecto al periodo anterior y alcanza una participación del 20,7%. El rubro de los cueros y pieles incrementa su valor comercializado logrando una cifra superior a los 4,4 millones USD y de igual forma una participación del 15,9%, la Subpartida 38089299 correspondiente a los fungicidas triplica el valor exportado del año anterior logrando obtener un poco más de 3,2 millones USD y una participación del 11,6%.

Por último, las mezclas de alimento animal de la Subpartida 23099020 incrementan en el 2017 el valor comercializado en un 52% alcanzando así un valor de 760 mil USD y los desperdicios del hierro de la Subpartida 720430 con un valor comercializado de 555.872 USD, entre los dos obteniendo una participación de 4,7%.

Filipinas

Quinto socio comercial de Colombia en la región, con 2,71% de participación y \$45.827.152 dólares importados desde Colombia en 2017. Su PIB por sectores de actividad se compone en un 58% en servicios, la industria el 31% y el sector agrícola el 11%. Dentro de los servicios destacan el comercio (18%) y los servicios inmobiliarios (12%). La industria manufacturera (2%) absorbe la inmensa mayoría del PIB industrial, siendo residual la aportación de sectores muy visibles como el minero (1%). La agricultura explica la mayor parte del PIB agrícola, que supone apenas un 11% del PIB pero absorbe aún el 31% de la población ocupada. El sector servicios es el mayor proveedor de empleo en el país (53%), mientras que la industria absorbe sólo un 16% de los trabajadores (ICEX, 2014).

Para el año 2017, los demás fungicidas de la Subpartida 38089299 retomaron la delantera con una participación del 56,7% correspondiente a un crecimiento en el valor

comercializado logrando una cifra cercana a los 7 millones USD, seguido por los aparatos de elevación de la Subpartida 8428909090 los cuales redujeron su valor exportado a la mitad con 2,56 millones USD, lo cual conllevó a una reducción en igual medida en su participación logrando solamente un 21%.

Además de esto las sales del ácido cítrico de la Subpartida 29181590 decaen durante el periodo pasando a comercializar un valor de 769.725 USD reduciéndose a la mitad con respecto al año anterior y logrando una participación del 6,3%.

Decrece también la participación de los productos comercializados correspondiente a esparadrapos y vendas y dispositivos de cierre de las subpartidas 30051010 y 39235090 respectivamente con un valor total comercializado de 797 mil USD y una participación del 6,5%.

Indonesia

En el puesto número 6 se ubica Indonesia con una participación de 1,56%, y con la cuarta mayor población del planeta, aproximadamente 258 millones de habitantes (MAEC, 2018). La agricultura aporta el 14% del Producto Interno Bruto, el sector manufactura representa el 43% y el sector servicios aporta al 44% del PIB. Respecto al sector de la agricultura, Indonesia se posiciona como el primer productor mundial de aceite palma y el tercero de arroz. Por lo cual se explica que importe un gran número de fertilizantes y fungicidas (PromPerú, 2016).

Para el año 2017 continuó la comercialización de las subpartidas de Carboximetilcelulosa y Esparadrapos y vendas cada una con una participación de alrededor del 14% y un valor exportado de un poco menos de 2,2 millones de dólares.

En este periodo la Subpartida con mayor concentración es la 2701120090 correspondiente a las demás hullas bituminosas con un 37%. Además de esto el citrato de sodio reduce su participación a un 6,5% representado en un valor de 507.234 USD, en el caso de las mezclas para alimentación animal se incrementa ligeramente el valor comercializado con respecto al año anterior pasando a ser de 420.362 USD, aunque bajando en participación consiguiendo un 5,4%. Por último las sales y minerales de las subpartidas 28030090 y 28429090 registran un valor comercializado de 787 mil dólares y una participación de un 10% dentro del total registrado durante el periodo 2017.

Camboya

Con 0,21% de participación Camboya es el séptimo destino de las exportaciones colombianas al bloque. El país tiene una población de 15,76 millones y un PIB per cápita de 1.270 dólares para el 2016 (BM, 2018). Respecto a la composición de su PIB, el 37,7% pertenece al sector servicios, el 33,6% al agropecuario y un 22,9% al industrial.

En el sector industrial destaca la manufactura de textiles, debido a la presencia de un gran número de fábricas de marcas occidentales. En ese sentido, las prendas de vestir son el principal producto de exportación con un 18% de participación para el año 2013. Lo que se evidencia es que, aunque el país se concentra en la industria textil no tiene la suficiente materia prima o maquinaria para desarrollar la actividad por lo que sus importaciones se componen en gran parte por tejidos de confección 15% e hilados 12% para el 2013 (MAEC, 2015).

Para el 2017, las exportaciones hacia este mercado se reducen en un 79,4% alcanzando un valor mucho menor al reportado en los años anteriores. Durante este periodo los encajes de la Subpartida 580421 concentran el 87% de la participación, aumentando en su participación pero reduciendo su valor comercializado a una cuarta parte con un poco menos de 295 mil dólares, los productos para la alimentación animal de las subpartidas 23099020 y 23099000 continúan ganando participación con un 8,5% representado en un valor de 28.874 USD, al igual que los medicamentos para uso humano de la Subpartida 30049029 con un valor comercializado de alrededor de 15 mil dólares con el 4,4% restante de participación.

Myanmar

Con un PIB per cápita de 1.275 USD es uno de los países más pobres de Asia tras décadas de errática gestión, aislamiento y estancamiento económico. Para el 2016 su PIB se compone en un 41,9% del sector servicios, 30,9% sector industrial y 27,2% sector agropecuario. El crecimiento de los sectores secundario y terciario durante los últimos años ha permitido reducir el peso del sector primario que ha sido tradicionalmente la base de la economía del país con lo cual el medio ambiente y los ecosistemas se encuentran muy bien preservados, lo que lo hace un destino turístico muy apetecido en la región. Por tanto, el

desarrollo económico de los últimos años se ha basado en el crecimiento del sector servicios (MAEC, 2018).

Para el año 2017 se incrementó el número de Subpartidas arancelarias exportadas a seis. Las exportaciones de mezclas de alimentos para animales, se mantiene con un valor de 21.620 USD, el gran cambio durante este año fue la participación de esta Subpartida dentro del total exportado a este país, ya que durante el año 2015 y 2016 su participación fue del 82 y 90 por ciento respectivamente mientras que para el año 2017 fue de menos del 0,5%, esto explicado por el incremento en el valor y en la variedad de productos enviados a ese país.

Por otra parte, se registraron exportaciones de la Subpartida 17019990 correspondiente a azúcares de caña o remolacha y sacarosa, por un valor de 4.878.872 USD con participación del 96% respecto a las exportaciones totales, mientras que otros productos relacionados con maquinaria del sector agrícola representan tan solo un poco más del 3% del valor total exportado.

Laos

Ubicado en el puesto nueve del ranking con una participación de 0,014% Laos aparece en el radar colombiano solo hasta 2016. Puesto que en 2015 y 2016 no se registran exportaciones de Colombia a este mercado (MAEC, 2015).

Su economía se centra en los sectores Servicios con un 36,4% e Industria con un 30,6% del PIB para el 2015. Dentro del sector industrial destacan las manufacturas, específicamente la minería y los textiles. En ese sentido, la explotación de sus recursos naturales, minería y energía hidroeléctrica junto con una pequeña base industrial de manufacturas textiles orientada a la exportación es la base del comercio laosiano.

Por su parte, el sector servicios concentrado en el turismo, depende directamente de la ASEAN, lugar de origen de la mayoría de sus turistas. Por tanto, el principal objetivo de la política económica laosiana es continuar con las reformas estructurales necesarias para mejorar la integración en Asean y en su Área de Libre Comercio, la AFTA (MAEC, 2015). Para el año 2017 se incrementa el número de subpartidas comercializadas, así como su valor, pasando de tan solo una Subpartida comercializada a cuatro, esto representado por maquinaria del capítulo 84 con un poco más del 78% de participación y vagones para el

transporte de mercancía del capítulo 86 con casi un 22% de participación dentro del total exportado. El valor total de las exportaciones del año 2017 se aproxima a los 239.000 USD mientras que para el año inmediatamente anterior el valor no alcanzaba los 1.500 USD lo cual es menos del 1% de lo reportado en el último año.

Brunei

Este país de 5765 km² y medio millón de habitantes se ubica en el último puesto del ranking, con una participación total de 0,005% (MAEC, 2016).

Aun así, Brunéi en 2015, exportó \$6,35 Miles de millones e importó \$ 3,89 Miles de millones, dando como resultado un superávit de \$2,46 Miles de millones. Su PIB en 2015 fue de \$ 12,9 Miles de millones y su PIB per cápita fue de \$ 78,4 Miles de dólares (OEC, 2016). Gracias a su PIB per cápita en el 2016 Brunei se posiciona como el quinto país más rico del mundo gracias a sus reservas de petróleo y gas, que en gran medida exporta a sus vecinos en Japón y la India (Revista dinero, 2017). Los ingresos del sector gas natural y petróleo representaron cerca del 67% en 2012 y 63% en 2013 del producto interno bruto (Tse, 2015).

Por su parte, las relaciones comerciales de Brunei y Colombia son muy recientes, en el 2017 las exportaciones hacia este mercado se reducen en más de la mitad, pasando a tan solo 23.240 USD, esto se debe a la reducción de la cantidad exportada y a la reducción en las subpartidas negociadas. Durante este año se registraron ventas de productos descritos en los capítulos 82, 84 y 85, la mayor participación la obtuvo la Subpartida 820770 correspondiente a útiles de fresar, de metales comunes para maquinas herramienta con un 60% dentro del total exportado ese año.

3. Conclusiones

Los resultados encontrados evidencian una creciente dinámica en las exportaciones de Colombia hacia los diferentes países de la comunidad ASEAN, cada uno con características particulares que hacen evidenciar una diversificación en sus productos. Se ha demostrado que existen amplias posibilidades de exportación para los productos colombianos, como por ejemplo en Malasia Aceite de palma y algunos alimentos, en Singapur Alimentos, joyería y

químicos y en Tailandia, químicos, cosméticos y agroquímicos. Se espera que en los próximos años las cifras entre ambas naciones crezcan y se consoliden las relaciones comerciales.

Es importante resaltar que, aunque Colombia exportó a la ASEAN en 2017 un monto total de \$591.132.767 dólares con un crecimiento del 146,79% respecto al año anterior, si se tiene en cuenta el criterio de selección de las subpartidas de mayor igual al 2% de participación, en la mayoría de países solo cuatro o cinco Subpartidas cumplen este criterio, lo cual demuestra que aunque se vende una gran cantidad, no es realmente significativa en el mercado puesto que se centra en un número mínimo de productos.

A su vez, se resalta que hay un gran potencial de subpartidas, las cuales no superan el 2% de participación pero que están empezando a ingresar al mercado del sudeste asiático, por lo que es importante que se ahonde en el estudio de las oportunidades de mercado del grupo, concentrándose específicamente en estos productos que han empezado a ingresar desde el año 2016 en la mayoría de los países.

Por su parte, es importante mencionar el caso de Laos, país que no reportó relaciones comerciales con Colombia en los periodos 2014 y 2015, pero que en el 2016 y 2017, importó 1.355 USD y 238.950 USD respectivamente, con lo cual Colombia empieza a exportar a todos los países miembros de la ASEAN, y así demuestra el gran acercamiento del mercado colombiano con los empresarios surasiáticos.

Como recomendación a los empresarios, se debe superar el desconocimiento y el temor a exportar a la región ASEAN. Es importante conocer la dinámica económica de sus países, evaluar su importancia y altos volúmenes de comercio, considerar a estos países como aliados estratégicos y visibilizar sus organizaciones a nivel de Asia Pacífico. Allí se encuentra ubicada más de la mitad de la población mundial y gran parte de los recursos económicos internacionales.

La región asiática puede ser un gran aliado estratégico para Colombia y así convertirse en un gran exportador de bienes y servicios, para ello se debe tener en cuenta el crecimiento que registran estas economías, la capacidad adquisitiva de los consumidores tanto asiáticos

como colombianos y finalmente el potencial que existe para los productos colombianos en esta región.

Finalmente, se recomienda a los profesionales, académicos e investigadores del área, revisar los procesos de internacionalización actuales de las empresas que exportan al bloque ASEAN y analizar de igual manera los esfuerzos del gobierno colombiano en pro de un aumento de las exportaciones con destino a este mercado. El verdadero reto es promover a los empresarios y académicos para que generen un amplio conocimiento de estos mercados y de sus oportunidades que presentan en el mediano y largo plazo.

4. Referencias Bibliográficas

ASEAN. (2018). ASEAN Member states. Obtenido de <http://asean.org/asean/asean-member-states/>

BCN. (2014). ASEAN La nueva frontera de Chile en Asia. Serie Asia Pacífico. Chile: BIBLIOTECA DEL CONGRESO NACIONAL DE CHILE.

Bloomberg. (2017). Bloomberg. Obtenido de <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-20/thailand-s-economic-growth-beats-forecasts-as-exports-rise>

BM. (Abril de 2018). Banco Mundial. Obtenido de <https://datos.bancomundial.org/pais/camboya?view=chart>

Cancillería. (2018). Cancillería de Colombia . Obtenido de Indonesia: <http://www.cancilleria.gov.co/indonesia>

Cancillería. (2018). Cancillería de Colombia. . Obtenido de Filipinas: <http://www.cancilleria.gov.co/filipinas>

Coleman, W. D., & Underhill, G. R. (1998). Regionalism and global economic integration: Europe, Asia, and the Americas. (W. D. Coleman, & G. R. Underhill, Edits.) London: Psychology Press.

DANE. (2017). Obtenido de <http://www.dane.gov.co>

- Embajada de Colombia. (2018). Asuntos económicos y comerciales. Obtenido de Embajada de Colombia en Singapur : http://singapur.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos
- Embajada de Vietnam. (2018). Embajada de Vietnam. Obtenido de <http://www.cancilleria.gov.co/vietnam>
- Estatuto Aduanero Colombiano, Decreto 390 de 2016. (2016). Colombia. Obtenido de [https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/infoconsulta/Estatuto%20Aduanero/Decreto_390 del 07de Marzo de 2016.pdf](https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/infoconsulta/Estatuto%20Aduanero/Decreto_390_del_07de_Marzo_de_2016.pdf)
- Gutiérrez, S. R., Velandia, C. C., Guerra, H. S., & Ramírez, A. C. (2011). Negocios Internacionales: Fundamentos y estrategias. Barranquilla: Universidad del Norte.
- ICEX. (2014). La estructura económica de Filipinas . Manila: ICEX. Obtenido de <http://www3.icex.es/icex/cma/contentTypes/common/records/mostrarDocumento/?doc=4738478>
- International Trade Center. (2016). Trademap. Obtenido de <https://www.trademap.org/Index.aspx>
- MAEC. (Septiembre de 2015). Ficha País Laos . Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/LAOS_FICHA%20PAIS.pdf
- MAEC. (septiembre de 2015). Ficha 48aís Reino de Camboya. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación : http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/CAMBOYA_FICHA%20PAIS.pdf
- MAEC. (septiembre de 2016). Ficha País Brunei. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/BRUNEI_FICHA%20PAIS.pdf
- MAEC. (marzo de 2017). Ficha País Malasia. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación : http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MALASIA_FICHA%20PAIS.pdf
- MAEC. (Noviembre de 2017). Ficha País Singapur. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperacion :

http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/SINGAPUR_FICHA%20PAIS.pdf

MAEC. (Febrero de 2018). Ficha País República de Indonesia. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/INDONESIA_FICHA%20PAIS.pdf

MAEC. (Enero de 2018). Ficha País República de la Unión de Myanmar. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación : http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MYANMAR_FICHA%20PAIS.pdf

MAEC. (marzo de 2018). Ficha 49aís Tailandia. Obtenido de Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación Español: http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/TAILANDIA_FICHA%20PAIS.pdf

Mendoza, J. R. (2003). La Integración económica y la convergencia. Análisis económico, 179-194.

MIDA. (2017). Obtenido de <http://www.mida.gov.my/home/basic-metal-products/posts/>

MinAgricultura. (Julio de 2016). Colombia y Vietnam inician agenda bilateral para fortalecer sus sectores agropecuarios. Obtenido de <https://www.minagricultura.gov.co/noticias/Paginas/Colombia-y-Vietnam-inician-agenda-bilateral-para-fortalecer-sus-sectores-agropecuarios.aspx>

OEC. (2016). Observatorio de Complejidad Económica. Obtenido de Brunei: <https://atlas.media.mit.edu/es/profile/country/brn/>

Oficina de información diplomática. (2016). Ministerio de relaciones exteriores de España. Obtenido de http://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/MALASIA_FICHA_PAIS.pdf

ProChile. (2016). Guía País Malasia. Obtenido de ProChile Oficina Comercial Kuala Lumpur: http://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2014/03/Malasia_Guia_Pais_2016.pdf

- PromPeru. (2016). Guia de mercado multisectorial de Indonesia . Obtenido de Departamento de Inteligencia de mercados : <http://www.siicex.gob.pe/siicex/resources/estudio/1032946766rad8BB41.pdf>
- Revista dinero. (marzo de 2017). Ranking de los 10 paises mas ricos del mundo . Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/los-paises-mas-ricos-del-mundo-en-2017/243251>
- Sáez, R. G., & Vaguéz, Y. G. (2015). LA ASEAN COMO PRINCIPAL MECANISMO DE INTEGRACION EN ASIA: RELACIONES CON CHINA, JAPON E INDIA. Revista Cubana de Economía Internacional, 106-128.
- Tremolada Álvarez, E. (2014). ¿La Alianza del Pacífico facilita la inserción de Colombia en la región Asia-Pacífico? Papel Politico, 19(2), 721-752. Obtenido de <https://dx.doi.org/10.11144/Jave-riana.PAPO19-2.apfi>
- Tse, P.-K. (2015). The Mineral Industry of Brunei. 2013 Minerals Yearbook, 6.1-6.2.

Información de los autores

Hazleth Caycedo Suárez

Profesional en Comercio Exterior con énfasis en gestión logística internacional egresado de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga, Magíster en Administración de Operaciones de la Universidad Tecnológica de Sídney en Australia. Investigador con experiencia en integración económica y comercio internacional, actualmente parte del grupo de investigación integración y globalización de los negocios de la Facultad de Negocios Internacionales de la USTA Bucaramanga.

Paula Rivas Oyuela

Economista egresada de la Universidad del Valle en Cali, Especialista en gestión de proyectos de inversión de la Universidad Libre de Cali, Magíster en Economía Aplicada de la Universidad del Valle en Cali. Investigadora con experiencia en economía aplicada, actualmente parte del grupo de investigación de Economía Social y Desarrollo de la Facultad de Economía de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga desde hace 2 años.

Jessika Carrascal González

Profesional en Negocios Internacionales recién egresada de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga. Investigadora con experiencia en semilleros de investigación, como auxiliar de investigación reconocida por su trabajo, proyecto meritorio y participación en ponencias durante su pregrado en la Facultad de Negocios Internacionales de la USTA Bucaramanga.

Dinámica de las exportaciones colombianas hacia Corea del Sur

Hazleth Caycedo Suárez¹

¹Filiación Departamento de Investigaciones, Universidad Manuela Beltrán, Calle 33 # 27-12, Bucaramanga, Colombia

Correo electrónico: hazleth.caycedo@docentes.umb.edu.co

Resumen— *El presente artículo describe la dinámica y evolución de los productos comercializados desde Colombia al mercado de Corea del sur, este estudio se desarrolló con base en los capítulos y Subpartidas arancelarias exportadas desde el año 2010 al 2017. A manera de introducción se destacan, los aspectos relacionados con la estrategia de inserción de Latinoamérica en Asia, una mirada del desarrollo económico de Corea del Sur, del dinamismo de las exportaciones de Colombia y además de esto una revisión de las relaciones comerciales entre estos dos países de cara al TLC. El estudio de tipo cuantitativo fue realizado teniendo en cuenta los datos registrados en la base de datos del DANE, la cual toma la información directamente de la información consolidada por la DIAN, esta información se organizó de manera que permitiera comparar por capítulo, Subpartida de producto y año los valores comercializados en el periodo de tiempo del análisis. Con respecto al análisis, este se desarrolló específicamente revisando la evolución de acuerdo con la fluctuación de las exportaciones durante el periodo de tiempo, en base a un gráfico de tendencia y una exploración del último año registrado por rango de participación, en los cuales se clasificaron los capítulos de productos en cada uno de estos rangos para luego analizar la dinámica de los productos más importantes. Se finaliza con las conclusiones del análisis y los hallazgos, en donde principalmente se evidencia que las exportaciones hacia Corea se concentran en su mayoría en productos de la industria extractiva, el petróleo, sus derivados, el ferroníquel y además de esto uno de los productos insignia de Colombia el cual es el Café, y por otro lado que luego del primer año de entrada en vigencia del TLC el aprovechamiento de las reducciones arancelarias no han tenido el impacto esperado en las exportaciones colombianas.*

Palabras clave— *Colombia, Corea del sur, exportaciones, relaciones comerciales, TLC.*

Abstract— *This article describes the dynamics and evolution of the products marketed from Colombia to the South Korean market. This study was developed based on the chapters and HS codes exported from 2010 to 2017.*

By way of introduction are highlighted, the aspects related to the Latin America's strategy of insertion in Asia, the economic development of South Korea, the dynamism of Colombian exports and, in addition, a review of the commercial relations between these two countries in the context of a FTA. The quantitative study was carried out considering the data recorded in the DANE database, which takes the data directly from the information consolidated by the DIAN, this information was organized in a way that allowed to compare by chapter, by HS code of product and year the commercialized values in the period of time of the analysis. Regarding the analysis, this was developed specifically in a way reviewing the evolution according to the fluctuation of exports during the period of time based on a trend graph and an exploration of the last year registered by range of participation, in which the product chapters were classified in different ranges, in addition to the analysis done considering the most important products. It concludes with the conclusions of the analysis and the findings, in this sense, it is mainly evident that exports to Korea are concentrated mostly in products of the extractive industry, oil, its derivatives, ferronickel and in addition, one of the flagship products of Colombia which is Coffee, and on the other hand that after the first year of entry into force of the FTA the implementation of the tariff reductions have not had the expected impact in Colombian exports.

Keywords—, Colombia, Exports, FTA, Trade relations, South Korea.

Clasificación JEL: F10, F14, F15

1. Introducción

Desde finales del siglo XX, el desarrollo de los medios de comunicación y el avance en los sistemas en los últimos años América latina ha enfocado su política exterior hacia el desarrollo de lazos con los países de Asia, implementando estrategias de cooperación sur-sur, las cuales buscan acercar a los países de Latinoamérica con el gran desarrollo económico que está ocurriendo en esta región del sur. Es claro que las oportunidades en las relaciones con países del mismo hemisferio y la dependencia creada por Estados Unidos habían hecho que los países latinoamericanos centraran su atención en el continente americano, pero debido a la fricción de las relaciones en América Latina, la crisis en Venezuela y las fuertes políticas proteccionistas de los Estados Unidos han motivado la búsqueda de nuevas estrategias de cooperación en el sur (Lechini & Morasso, 2015).

Es por esto que Colombia ha venido estrechando lazos de cooperación con los países de Asia, en especial con Corea del sur con quien firmó un acuerdo de liberación comercial, el cual entró en vigor desde julio de 2016 (Presidencia de la república de Colombia, 2016). Este país de Asia se destaca por el desarrollo que ha logrado en los últimos años, en este sentido estar ubicado estratégicamente en la periferia de naciones con gran industrialización lo ha llevado a potencializar su industria, teniendo acceso a la tecnología y conocimiento necesario para lograrlo, además de ser un mercado necesario para las naciones a su alrededor con las cuales ha estrechado relaciones diplomáticas y comerciales. (Hsu, Gimm, & Glassman, 2018). Cabe destacar que la importancia del Mercado de Corea del Sur no solamente es en Asia sino también a nivel mundial, con un crecimiento acelerado en un corto periodo de tiempo, este desarrollo derivado de una estrategia enfocada hacia las relaciones internacionales y de cooperación con otros países, así como el uso de herramientas de integración como lo son los tratados de liberación comercial (Patterson & Choi, 2018).

Perspectiva de Corea del Sur

Algunas de las razones del gran crecimiento económico que ha alcanzado Corea, ha sido la estrategia soportada por el gobierno hacia la promoción y potencialización de las exportaciones, a través de políticas macroeconómicas que incentivan el desarrollo de esta actividad productiva y comercial, además de la orientación hacia la consecución de acuerdos de libre comercio que permitan ofrecer una gama de oportunidades a los productos de exportación. Algunos de los principales aliados en materia comercial de Corea son grandes economías como las de China, la comunidad económica ASEAN y Japón (Ha, Chung, & Seo, 2016).

Las relaciones con las principales economías del mundo le han permitido a este país posicionarse como un mercado con gran dinamismo, en este sentido se resalta la estrategia de Corea del Sur para abarcar el mercado de China, en esta estrategia Corea lleva a cabo cambios estructurales con el fin de adecuar su estructura productiva y orientarla al mercado Chino, este mercado es uno de los mayores importadores a nivel mundial, lo cual ha hecho que Corea del sur tomé ventaja de sus aliados estratégicos orientando sus procesos hacia las necesidades de los mercados más representativos (Jin & Jung, 2018). Por otro lado, en sus

relaciones con otra de las grandes economías como lo es la de los Estados Unidos, se resalta la competitividad de Corea del sur en el mercado de los Estados Unidos, la participación de Corea es similar a la de países de la periferia como lo son Japón y China, en este sentido en términos de calidad, estudios han demostrado que no hay mayor diferencia entre los productos originarios de estos países, aunque cabe aclarar que el más grande competidor para Corea en el mercado estadounidense es Japón (Kim, 2018).

En el estudio de Kang (2012), se evalúa el impacto de las agencias de promoción a las exportaciones como factores determinantes del éxito en el desarrollo y crecimiento de las exportaciones de una nación, en este caso se tomó como referencia el mercado de Corea del sur, en el cual se determinó que las agencias de promoción fueron un factor determinante en el impulso de las exportaciones de este país, alcanzando un crecimiento de más del doble, por último se resalta el papel de la intervención del gobierno como determinante en la competitividad de un país ya que el presupuesto y las políticas enmarcadas en la promoción de las exportaciones es liderada por el gobierno nacional.

En relación a las importaciones, el estudio de Lee & Lim (2014) analiza las importaciones de productos agrícolas de Corea del sur originarios de países menos desarrollados por un lado y países desarrollados por el otro, tomando como criterio de análisis las Subpartidas arancelarias, algunos de los hallazgos demostraron que únicamente las tarifas preferenciales tienen un impacto positivo en el flujo comercial entre estos países, mientras que con respecto a los países desarrollados se identificaron varias posibilidades relacionadas con los acuerdos comerciales, la tasa de cambio, el PIB y las preferencias arancelarias. Se resalta por último la importancia de las políticas comerciales en el desarrollo de acuerdos preferenciales para aprovechar al máximo los acuerdos comerciales con países menos desarrollados.

Perspectiva de Colombia

El autor Mejía (2011), analiza la competitividad de las exportaciones de Colombia hacia el mercado de la unión europea, el estudio afirma que la cooperación internacional con este bloque comercial, las políticas comerciales y los acuerdos comerciales tiene un impacto en las exportaciones colombianas hacia este bloque, además de esto el ingreso a un mercado

tan importante con altos niveles de inversión son una oportunidad para el desarrollo comercial de países con bajos niveles de desarrollo.

El comportamiento de las exportaciones en los países difiere dependiendo del desarrollo y del tamaño de su mercado, en este sentido las empresas que cuentan con acceso a un mercado de gran tamaño en su país se encuentran orientados al mercado local y sus ventas al exterior tienen un menor grado de participación, en el caso contrario como es el caso de Colombia las empresas deberían orientar sus organizaciones hacia el mercado internacional y depender en menor medida del mercado local. Pero el estudio del caso colombiano soporta que estos patrones no concuerdan con la realidad del país, donde todavía la orientación al mercado internacional es baja y esto está directamente relacionado con la calidad de sus productos (Brooks, 2006).

Para entender un poco las realidades de la dinámica comercial de las economías del pacífico y Colombia, Colombia presenta grandes debilidades ante estos mercados, lo cual se deriva principalmente de la capacidad y desarrollo productivo del país, lo cual a su vez conlleva a bajos niveles en las exportaciones y al desaprovechamiento de oportunidades en los mercados extranjeros. En términos generales la balanza comercial de Colombia es deficitaria, esto explicado por la gran dependencia del país de las importaciones, lo cual, aunque el tipo de cambio se refleja en altos costos para los productos importados, esto no ha hecho que se impulsen las exportaciones, por el contrario, ha causado que a su vez las exportaciones en algunos casos se vean afectada y la producción nacional haya perdido competitividad. Otra de las problemáticas está relacionada con el comercio de tipo interindustrial, en el que Colombia se dedica a exportar insumos y materias primas mientras que sus importaciones se basan en productos con alto valor agregado y bienes de capital, continuando con el mismo patrón de desarrollo que no ha llevado a Colombia a prosperar (Torres, 2013).

Colombia y Corea

En la actualidad, estos dos países se encuentran desarrollando proyectos de cooperación en diferentes industrias, entre los cuales se destaca el sector automotriz con la participación de agencias de Corea del Sur, de las Naciones Unidas y el Ministerio de Comercio de Colombia, este proyecto tiene la finalidad de fortalecer los procesos de calidad en las diferentes

organizaciones, llevar a las organizaciones que integran la cadena de valor de esta industria a alcanzar estándares internacionales y a la generación de valor. En relación con las oportunidades comerciales derivadas de la reducción de aranceles en este país, el acuerdo le permite a Colombia acceder en más del 70% de su producción agrícola y al 95% de su producción industrial al mercado coreano con cero por ciento de arancel (Cancillería de Colombia, 2016).

Luego de los primeros 12 meses de haber entrado en vigor el TLC con Corea, Colombia ha incrementado sus exportaciones no mineras, además los productos agropecuarios han reportado su valor más alto alcanzado con este país y con el mayor crecimiento se encuentra la producción industrial con una variación de casi un 42% con respecto a los doce meses anteriores (Revista Dinero, 2017).

Son claras las diferencias entre estas dos naciones, por lo cual en la parte inicial del artículo se presentan algunos de los retos y oportunidades que presenta este tratado para Colombia, además se destacan algunos reportes del avance de las relaciones comerciales y de los proyectos de cooperación que tienen lugar después de la entrada en vigor del acuerdo de liberación comercial entre estas naciones. En el desarrollo del presente artículo se analiza la evolución de las exportaciones Colombianas a Corea del sur desde el año 2010 hasta el año 2017, se presentan los resultados del primer año de entrada del TLC, este análisis revisa el comportamiento de las Subpartidas arancelarias que identifican los productos comercializados desde Colombia hacia Corea del sur durante el periodo anteriormente mencionado, con el fin de basar el análisis en la información estadística de las exportaciones Colombianas y además conocer en detalle la realidad del último año, por ultimo cabe resaltar que se brinda un panorama general del periodo para luego entrar en detalle a la revisión de cada capítulo.

2. Método

La metodología utilizada en el presente artículo es de tipo cuantitativa con el fin de facilitar el análisis durante el periodo de tiempo (Ethridge, 2004), para esto la fuente de información principal fue suministrada por el banco de datos del departamento administrativo nacional de estadística DANE de Colombia, el cual contiene la base de datos estadísticos actualizada de las exportaciones colombianas al mundo (DANE, 2017). La cual toma la información

directamente de la información consolidada de las declaraciones de exportación que se declaran ante la dirección de impuestos y aduanas nacionales DIAN. El desarrollo del análisis de esta información estadística se llevó a cabo de la siguiente manera:

El periodo de tiempo del estudio se definió de 2010 a 2017, con el fin de poder revisar la evolución de cada uno de los productos comercializados a este país, para esto se consolidó la información estadística de estos años en un solo documento de Excel, cabe aclarar que la información suministrada por el DANE se encontraba dividida por año y cada año a su vez por tres rangos de Subpartidas arancelarias.

Se construyeron las tablas en Excel, se consolidaron por año y luego se consolidaron en una sola hoja todos los años del estudio por Subpartida arancelaria.

Se llevó a cabo el análisis de manera general por capítulo y luego de manera particular de cada capítulo por Subpartida comercializada, el análisis por Subpartida arancelaria de acuerdo con el sistema armonizado ha sido el criterio de análisis de otros estudios como el de Adelan & Kakinaka (2018) quien analiza las exportaciones de Filipinas con algunos de sus principales socios comerciales utilizando las Subpartidas de productos.

Para el análisis comparativo 2010 y 2017 se subdividieron los productos por rangos de participación de acuerdo con el total de las exportaciones, 5 rangos en los cuales se ubicaron los capítulos que cumplieron los criterios de cada rango.

Cabe mencionar que los valores de las exportaciones están en termino FOB de acuerdo con los términos de negociación internacional INCOTERMS 2010, el periodo denominado como primer año corresponde a 2010 y último año corresponde a 2017. Por último, se excluyeron del análisis los capítulos y Subpartidas que no fueron comercializados durante el periodo.

3. Desarrollo del tema

En la siguiente figura se puede observar la dinámica de las exportaciones de Colombia hacia el mercado de Corea del sur en el periodo comprendido entre los años 2010 y 2017, los valores comercializados hacia este país durante el periodo analizado siempre han estado por encima de los 200 millones USD, los periodos en los cuales se han reportado las cifras

más bajas han sido 2013 y 2015, también es claro que el periodo donde la cifra reportada alcanzó su máximo fue en el año 2014.

Según reportes de los periódicos El tiempo y el Colombiano (2015), las exportaciones totales de Colombia presentaron una caída de casi el 7% debido a las exportaciones de productos derivados de la industria extractiva y los precios del petróleo y sus derivados. Además de esto la industria de la manufactura también reportó una caída en sus productos exportados con relación al año anterior. Aunque por otro lado productos agropecuarios, de la industria alimenticia y el café tuvieron un crecimiento mayor al año anterior.

Según los datos reportados por el DANE la explicación para la subida y la caída dramática de las exportaciones de 2013 a 2014 y 2014 a 2015 resulta de la variación de algunos de los productos con mayor participación comercializados hacia Corea. En el caso 2013-2014, se identificó que el capítulo 09, con los productos del café y sus derivados crecieron en un 66%, el capítulo 27 con Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso, coques y semicoques de hulla se incrementaron en más de un 300%, el capítulo 72 con el Ferroníquel, desperdicios de hierro y acero en casi un 40%, y el capítulo 74 con los desperdicios del cobre en un 60%. Los cuales en su totalidad sumaron 193,3 millones USD y aumentaron a casi 483 millones USD en el 2014, lo cual representa solo una tercera parte del valor comercializado en el año anterior.

Para el periodo 2014-2015 se encontró que en el capítulo 09, los productos del café y sus derivados decrecieron en un 12%, el capítulo 27 con Aceites crudos de petróleo o de mineral bituminoso cayeron en un 84%, el capítulo 72 con el Ferroníquel en un 52% mientras que el capítulo 74 de los desperdicios del cobre creció en un 127%. Los cuales en su totalidad sumaron casi 483 millones USD en el 2014 y cayeron a 157 millones USD, lo cual representa solo una tercera parte del valor comercializado en el año anterior.

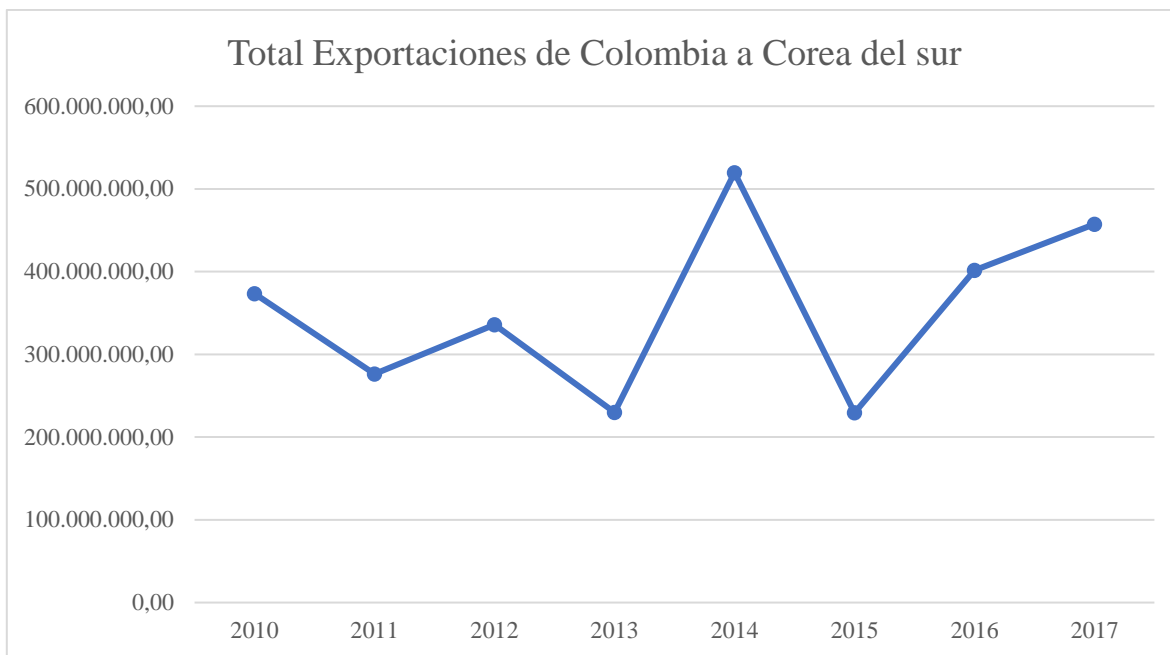


Figura 1. Exportaciones totales de Colombia a Corea del sur.

Fuente: Elaboración Propia con datos del DANE

De acuerdo con lo reflejado por la figura se observa que la dinámica de las exportaciones se divide en dos momentos, antes y después del 2014, antes se presenta una tendencia a la baja, en donde de 2010 a 2013 el valor decrece en un 38%, luego se presenta una tendencia al alza, donde de 2015 a 2017 presenta un crecimiento del 99%, durante el cual se ha disminuido ligeramente la dependencia hacia los productos de los capítulos mencionados anteriormente. Por último, cabe destacar que, aunque el valor comercializado a este país durante el periodo de análisis ha sido fluctuante, se puede decir también que de 2010 a 2017 las exportaciones se han incrementado en un 22% y se resalta que para los últimos dos años el crecimiento ha sido sostenido.

Teniendo en cuenta el periodo inicial y final del análisis se revisaron los Capítulos del arancel armonizado de productos exportados desde Colombia hacia Corea, los resultados se pueden observar en la siguiente tabla, donde para el rango de participación del 10 al 99% en el año 2010 se identificaron los capítulos 09, 27, 72 y 74 con una participación total de casi un 90% y un valor total de 335,8 millones USD, durante este año el capítulo con mayor participación fue el 27 con un 44,5%, casi la mitad del total comercializado por Colombia. Luego de comparar los datos con los del 2017 se encontró que, en este mismo rango solo se

encontraron tres capítulos de los cuatro comercializados anteriormente, los capítulos 09, 27 y 74 mantienen la mayor concentración de las exportaciones mientras que el capítulo 72 salió de este grupo debido a la reducción de su participación, el valor total comercializado durante este año en este rango es de 389,6 millones USD, mayor al comercializado en 2010, con una participación del 85,2% un poco menor debido al crecimiento del volumen de ventas. En este año se evidenció un crecimiento en la participación de estos 3 capítulos con respecto a los porcentajes obtenidos en 2010, también se encontró que el capítulo 27 alcanzó una participación del 50,28% del total comercializado durante este año, un rubro realmente importante para ambos países.

Tabla 1. Rangos de participación mayor al 0,1% de productos exportados por Colombia hacia Corea del sur 2010-2017.

Rango (10-99%) / Año 2010			Rango (1-9%) / Año 2010			Rango (0,10-0,99%) / Año 2010		
Cap.	Valor USD	Par. %	Cap.	Valor USD	Par. %	Cap.	Valor USD	Par. %
09	65.817.032,22	17,63%	38	6.590.540,00	1,76%	06	557.206,69	0,15%
27	166.157.873,61	44,50%	41	7.316.544,13	1,96%	17	852.034,50	0,23%
72	66.502.383,11	17,81%	76	13.102.985,62	3,51%	18	461.772,50	0,12%
74	37.408.526,24	10,02%	Total	27.010.069,75	7,23%	21	3.643.112,10	0,98%
Total	335.885.815,18	89,95%				30	2.372.196,40	0,64%
						42	860.633,62	0,23%
						95	682.754,58	0,18%
						Total	9.429.710,39	2,53%

Rango (10-99%) / Año 2017			Rango (1-9%) / Año 2017			Rango (0,10-0,99%) / Año 2017		
Cap.	Valor USD	Par. %	Cap.	Valor USD	Par. %	Cap.	Valor USD	Par. %
09	89.882.709,05	19,66%	21	6.532.518,70	1,43%	06	4.384.376,15	0,96%
27	229.934.763,69	50,28%	38	9.496.379,39	2,08%	17	1.106.448,99	0,24%
74	69.803.603,10	15,26%	72	29.223.318,03	6,39%	18	944.358,24	0,21%
Total	389.621.075,84	85,20%	76	9.857.005,67	2,16%	41	1.484.276,20	0,32%

Total	55.109.221,79	12,05%	78	613.539,94	0,13%
			85	508.593,42	0,11%
			95	1.022.768,22	0,22%
Total			Total	10.064.361,16	2,20%

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Para el rango de participación de 1 a 9% en el año 2010 se identificaron los capítulos 38, 41 y 76, los cuales concentran una participación del 7,23% lo que representa un valor comercializado de 27 millones USD, cabe destacar el capítulo con mayor concentración en este rango es el 76 con un 3,5% representado por 13 millones USD. Con respecto a 2017 pasó de tres capítulos a cuatro, el 21, 38, 72 y 76, el 72 que cae del rango anterior, el 38 y 76 se mantienen, baja el capítulo 41 y sube el 21, con un total comercializado de 55 millones USD, más del doble con respecto a 2010 y una participación del 12,05%, durante este año el capítulo 72 destaca por tener la mayor participación en el rango con un 6,39%.

En el rango de 0,10 a 0,99% durante 2010 se identificaron siete capítulos, los cuales suman un valor de 9,4 millones USD y una participación del 2,53% dentro del total comercializado en ese año, en este rango se destacan el capítulo 21 con un valor exportado de 3,6 millones USD, el capítulo 30 con 2,3 millones USD y el capítulo 42 con 860.633 USD. Para el año 2017 se encontraron siete capítulos, los cuales concentran una participación del 2,2% con un valor de 10 millones USD superando la cifra del 2010, durante este año los capítulos más representativos son el 06 con 4,3 millones USD, el 41 con 1,4 millones USD y el 17 con 1,1 millones USD

Tabla 2. *Rango de participación menor al 0,1% de productos exportados por Colombia hacia Corea del sur 2010-2017.*

Rango (0,01-0,09%) / Año			Rango (0,01-0,09%) / Año		
2010			2017		
Cap.	Valor USD	Par. %	Cap.	Valor USD	Par. %
03	218.332,58	0,06%	03	299.501,52	0,07%

08	132.265,23	0,04%	08	226.922,00	0,05%
15	75.931,20	0,02%	15	92.112,00	0,02%
20	22.550,40	0,01%	20	228.436,00	0,05%
33	66.890,60	0,02%	26	30.605,21	0,01%
43	23.867,02	0,01%	33	37.280,88	0,01%
61	81.593,68	0,02%	39	58.164,59	0,01%
71	246.657,00	0,07%	42	387.299,00	0,08%
88	51.633,50	0,01%	44	108.277,53	0,02%
90	63.292,74	0,02%	48	306.080,58	0,07%
98	34.500,00	0,01%	54	45.099,90	0,01%
Total	1.017.513,95	0,27%	58	29.026,55	0,01%
			61	45.168,08	0,01%
			62	61.058,19	0,01%
			84	26.402,62	0,01%
			90	50.503,60	0,01%
			94	280.505,09	0,06%
			98	95.574,17	0,02%
			Total	2.408.017,51	0,53%

Fuente: Elaboración propia con datos del DANE

Con relación al rango 0,01 a 0,09% para el año 2010 se encontraron 11 capítulos por un valor comercializado de 1 millón USD y una participación del 0,27%, en el cual se destacan los capítulos 71, 03 y 08 con un valor comercializado de 246.657, 218.332 y 132.265 USD respectivamente. Comparando con el 2017 se encontró que pasaron de 11 capítulos a 18 durante este año, alcanzando un valor exportado de 2,4 millones USD más del doble del año 2010 y con una participación del 0,53%, se destacan los capítulos 03 y 08 los cuales se mantienen con relación al año 2010 y los capítulos 20, 42, 48 y 94, con valores que oscilan entre los 226 mil y 387 mil USD.

Por último, en el rango de participación menor al 0,00% pasó de 17 capítulos en 2010 a tan solo 12 en 2017, el valor comercializado paso de 69.660 a 78.651 USD en el último año y la participación se mantuvo con un 0,02%. Por otro lado, se resalta que los capítulos 30, 71

y 88 comercializados durante 2010 actualmente no registran movimientos, y algunos otros capítulos que no presentaban movimientos en 2010 están siendo comercializados actualmente, estos capítulos son el 26, 54, 58 y 78, de resto se mantiene constante.

4. Conclusiones

El estudio demuestra que existe una gran dependencia de los productos derivados de la industria extractiva como lo son por ejemplo el petróleo, sus derivados y el ferroníquel, lo cual ha hecho que la tendencia a la baja de los precios del petróleo afecte la competitividad de industria, y además a causa de las problemáticas ambientales con la industria extractiva y el bajo nivel de tecnología utilizado en los procesos en Colombia, se evidencien periodos en el cual hay menos demanda de estos productos.

Además de esto se identifican como unos de los productos con mayor participación en este mercado el café y sus derivados, lo cual con la entrada en vigor del TLC es una gran oportunidad para desarrollar esta industria en este mercado debido a los proyectos de cooperación entre estas dos naciones que buscan desarrollar esta industria a través de la tecnificación de los procesos y la transmisión de conocimiento.

En el caso de los desechos del acero, hierro y aluminio que han logrado un crecimiento sostenido en los últimos años, así como los desperdicios del plomo que han ganado participación en las exportaciones hacia Corea, el estudio refleja grandes oportunidades con relación a la industria del reciclaje, la cual ha venido creciendo hacia este país y se considera como una de las industrias con mayor proyección.

Además de esto, los fungicidas han tomado fuerza en el mercado coreano en donde las exportaciones de estos productos se han mantenido a lo largo de los últimos tres años con una participación por encima del 2% del total comercializado.

Por otro lado, se destacan con un menor grado de participación los cueros y pieles de reptil, los cuales tienen demanda en el mercado coreano, aunque también se evidencia la menor participación de las manufacturas de cuero como los bolsos en este mercado, es así como es necesario un mayor desarrollo de la industria de las manufacturas las cuales cuentan con

demanda en el mercado, pero debido a la baja inserción en el mercado internacional no se han logrado posicionar.

El estudio refleja también que las plantas, raíces y flores de diversas especies, así como el cacao y sus derivados, el azúcar de caña y los productos de confitería cuentan con una participación entre el 0,5 y 0,9%, estos productos cuentan con potencial en el mercado de Corea del Sur y con una producción nacional que se puede desarrollar con este mercado, la cual se puede beneficiar de los proyectos de cooperación con esta nación.

Existen otros productos como aparatos y partes eléctricas, los globos de látex de caucho natural, billares y sus accesorios que, aunque concentran una participación por debajo del 0,5% han logrado mantenerse en este mercado, lo cual sería importante revisar por los proveedores y comercializadores de este tipo de productos.

La producción de frutas como el banano, la piña, el mango y la pitahaya son de gran importancia en el mercado colombiano, pero todavía no han logrado posicionar estos productos y sus derivados en el mercado de Corea del Sur, cuentan en la actualidad con una participación menor al 0,1%, aunque cabe destacar que tienen proyección en este mercado considerando las capacidades de la producción nacional y el consumo de este tipo de alimento en este país de Asia.

Productos como los peces ornamentales, el aceite de palma, los papeles, el cartón y la guata, además de algunos productos clasificados en el capítulo 94 también se comercializan en este mercado y representan una concentración menor al 0,1%, los cuales requieren de atención ya que, aunque los volúmenes exportados son mínimos, la demanda ha permanecido constante en los últimos años.

Finalmente, se evidencia que, aunque el acuerdo de liberación comercial entró en vigor a mediados del 2016, el aprovechamiento de los beneficios para los distintos productos todavía no se evidencia en las exportaciones hacia este mercado y se hace necesaria la revisión del análisis y resultados del presente estudio por académicos y empresario con el fin de desarrollar otros estudios que permitan determinar la situación de cada una de estas industrias de cara al TLC.

5. Referencias Bibliográficas

- Adelan, D. B., & Kakinaka, M. (2018). Extensive and intensive margins of exports: The case of the philippines. *Asia-Pacific Journal of Accounting and Economics*, 25(3-4), 404-418. doi:10.1080/16081625.2017.1293551
- Brooks, E. L. (2006). Why don't firms export more? product quality and colombian plants. *Journal of Development Economics*, 80(1), 160-178. doi:10.1016/j.jdeveco.2005.10.001
- Cancillería de Colombia. (2016). Cancillería de Colombia, Embajada de Colombia en Corea. Obtenido de http://corea.embajada.gov.co/colombia/asuntos_economicos
- DANE. (2017). DANE. Recuperado el 01 de 03 de 2018, de https://sitios.dane.gov.co/spee/Expo_Arancel_8017.rar
- Ethridge, D. E. (2004). *Research methodology in applied economics: organizing, applying and conducting economic research* (2 ed.). Wiley-Blackwell. Recuperado el 2018
- Ha, Y. S., Chung, K. J., & Seo, J. S. (2016). An Analysis of Korea-ASEAN Trade and its Implications for the Shipping Industry in Korea. *The Asian Journal of Shipping and Logistics*, 32(2), 63-71. doi:10.1016/j.ajsl.2016.06.002
- Hsu, J., Gimm, D., & Glassman, J. (25 de Noviembre de 2018). A tale of two industrial zones: A geopolitical economy of differential development in ulsan, south korea, and kaohsiung, taiwan. *Environment and Planning A*, 50(2), 457-473. doi:10.1177/0308518X16680212
- Jin, F., & Jung, J. (2018). Structural changes in China's import market: A comparison with Korea's exports to china. *Emerging Markets Finance and Trade*, 54(7), 1490-1512. doi:10.1080/1540496X.2017.1413345
- Kang, K. (2012). What matters for the extensive and intensive margins of international trade? evidence from korean exports. *Singapore Economic Review*, 57(3). doi:10.1142/S021759081250018X

- Kim, K. (2018). An analysis of korea's export performance using US import data. *Journal of International Trade and Economic Development*, 27(1), 1-24. doi:10.1080/09638199.2017.1336639
- Lechini, G., & Morasso, C. (2015). La cooperación Sur-Sur en el Siglo XXI: reflexiones desde América Latina. *Repositorio Universidad Nacional de Rosario*. Obtenido de <http://m.rehip.unr.edu.ar/handle/2133/9104>
- Lee, S. Y., & Lim, S. S. (2014). Determinants of the korean agricultural trade with the LDCs and the OECD countries. *Agricultural Economics (Czech Republic)*, 60(3), 110-122. Recuperado el 2018, de www.scopus.com
- Mejía, J. F. (2011). *Export diversification and economic growth: An analysis of colombia's export competitiveness in the european union's market*. Berlín: Springer. doi:10.1007/978-3-7908-2742-2
- Patterson, D., & Choi, J. (2018). Diplomacy, trade, and south Korea's rise to international influence. *International Area Studies Review*, 21(1), 9-27. doi:10.1177/2233865917740726
- Periódico el Colombiano. (18 de 02 de 2015). Exportaciones colombianas cayeron 6,8 por ciento en 2014: Dane. *Periódico El Colombiano*. Recuperado el 2018, de <http://www.elcolombiano.com/negocios/economia/exportaciones-colombianas-cayeron-6-8-por-ciento-en-2014-dane-ED1324116>
- Periódico El tiempo. (08 de 01 de 2015). En noviembre, desplome de 22,6 % en exportaciones. *Periódico El tiempo*. Recuperado el 2018, de <http://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-15071295>
- Presidencia de la república de Colombia. (15 de 07 de 2016). Presidencia de la república de Colombia. Obtenido de <http://es.presidencia.gov.co/noticia/160715-Entra-en-vigencia-Tratado-de-Libre-Comercio-de-Colombia-y-Corea-del-Sur>
- Revista Dinero. (10 de 09 de 2017). En firme Acuerdo de Libre Comercio entre Colombia y Corea. *Revista Dinero*. Obtenido de <https://www.dinero.com/economia/articulo/en-firme-acuerdo-entre-colombia-y-corea/250925>
- Torres, J. (2013). Colombia: Commercial integration and trade imbalances in the pacific basin. *Problemas Del Desarrollo*, 44 (174), 139-165. Obtenido de www.scopus.com

Información de los autores

Hazleth Caycedo Suárez

Profesional en Comercio Exterior con énfasis en gestión logística internacional egresado de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga, Magíster en Administración de Operaciones de la Universidad Tecnológica de Sídney en Australia. Investigador con experiencia en integración económica y comercio internacional, actualmente parte del grupo de investigación GIGIA del departamento de investigaciones de la Universidad Manuela Beltrán Bucaramanga.

NIIF - Avance de la implementación en las PYMES de Pereira (2014 al 2017) Una mirada teórica y aplicada

Andrés Mauricio Giraldo Silva¹, Diego Fernando Urrea López².

¹Docente programa contaduría pública, Fundación universitaria del área andina, Calle 24 N° 8-55,
Pereira, Colombia

Correo electrónico: agiraldo22@areandina.edu.co

²Docente programa contaduría pública, Fundación universitaria del área andina, Calle 24 N° 8-55, Pereira,
Colombia

Correo electrónico : durrea@areandina.edu.co

Resumen— Actualmente el proceso de implementación de las normas internacionales de información financiera son exigencia legal para todas las empresas debidamente constituidas. Dentro de este tipo de empresas se encuentran las pequeñas y medianas empresas conocidas como PYMES. Estas empresas están en proceso de consolidación para la implementación de dicha norma, esta norma inició su periodo de implementación en el año 2014. Este artículo está enfocado en analizar el avance (según la ley 1314 del 2009) en la implementación de las normas contables de información financiera en la ciudad de Pereira. De la misma manera, busca determinar si se cumplió con el cronograma de implementación, en qué porcentaje se encuentra el proceso, reporte de estados financieros e injerencia de asesores externos en el proceso de implementación de dichas empresas. Este estudio se desarrollará metodológicamente bajo un estudio de tipo exploratorio descriptivo y bajo el método inductivo en investigación. El instrumento que se utilizará permitirá recolectar, ordenar y procesar la información de tal manera que pueda dar respuesta a los interrogantes planteados frente al proceso de implementación. Para desarrollar este estudio se analizarán las empresas del grupo dos según la ley 1314 de 2009 asociadas a federación nacional de comerciantes (FENALCO) en la ciudad de Pereira. El análisis de este estudio se desarrollará con información a recolectar entre el cuatrienio 2014 a 2017.” Los resultados que se presentarán serán parciales y con enfoque inicialmente teórico y práctico, dado lo reciente de la investigación, y permitirán ser utilizados con el ánimo de comprender desde la academia las falencias del proceso y generará propuestas enfocadas a fortalecer la implementación y estabilización de la norma en las respectivas empresas. Adicionalmente, los resultados de la investigación se presentarán a FENALCO con el ánimo de fortalecer los vínculos con los asociados y poder dar apoyo técnico desde la agremiación para garantizar el correcto proceso de implementación. Como conclusiones parciales, se identificaron las hipótesis a validar en el proceso de implementación de las NIIF destacando elementos como, cumplimiento, proceso de implementación, errores cometidos y aporte de los asesores externos contratados. Teniendo presente que los análisis se realizarán de

manera parcial al igual que las conclusiones e inicialmente se enfocará en los elementos bibliográficos, fuentes secundarias consultadas y entrevista realizada, las conclusiones se basarán sobre estos elementos.

Palabras clave— *Implementación, Norma internacional de información financiera, Mediana empresa, NIIF para PYMES, pequeña empresa.*

Abstract— *C Currently, the process of implementing international financial reporting standards is a legal requirement for all duly constituted companies. Within this type of companies are small and medium-sized companies known as SMEs. These companies are in the process of consolidation for the implementation of this standard, this regulation began its implementation period in 2014. This article is focused on analyzing progress (according to Law 1314 of 2009) in the implementation of the accounting standards of Financial information in the city of Pereira. In the same way, it seeks to determine if the implementation schedule was fulfilled, in what percentage the process is, the report of financial statements and the injection of external advisors in the process of implementation of said companies. This study is developed methodologically under a descriptive exploratory study and under the inductive research method. The instrument that will use the collection documentation, order and process the information in a way that can respond to the questions posed facing the implementation process. For this study, group two companies were analyzed according to Law 1314 of 2009 of the National Federation of Merchants (FENALCO) in the city of Pereira. The analysis of this study was developed with information to be collected between 2014 and 2017. "The results that were presented for partial analyzes and with initial theoretical and practical focus, given the recentness of the research, and the human being with the spirit of understand from the academy the shortcomings of the process and the generation of solutions focused on the implementation and stabilization of the standard in the respective companies. In addition, the results of the research are presented to FENALCO with the aim of strengthening the links with the associates and power provide technical support from the aggregation to ensure the correct implementation process. As partial conclusions, the hypotheses to be validated in the IFRS implementation process were identified, highlighting elements such as compliance, implementation process, errors committed and input from external consultants hired. Bearing in mind that the analyzes will be carried out partially as well as the conclusions and initially will focus on the bibliographic elements, secondary sources consulted and interview conducted, the conclusions will be based on these elements.*

Keywords— *Implementation, International financial reporting standard, Medium Company, IFRS for SME, small company.*

Clasificación JEL: M40.

1. Introducción

La presente investigación se refiere al avance de implementación de la norma de información financiera para las empresas pertenecientes al grupo dos según la ley 1314 de 2009 en la ciudad de Pereira entre los años 2014 al 2017. Medir el avance de implementación es de vital importancia para el entendimiento de la misma en la pequeña y mediana empresa en Pereira. La NIIF está diseñada para alcanzar los estándares internacionales en el manejo de la información contable.

Las organizaciones gubernamentales han desarrollado normas para el correcto proceso de desarrollo e implementación de la norma técnica, es por esto, que todas las empresas legalmente constituidas están en la obligación de acogerse a dicha norma. Es así como identificar el estado del proceso de implementación, su avance y limitaciones ayudarán a determinar cuál será la ruta a seguir por las PYMES para su normal adecuación y su correcto control.

La investigación de esta problemática empresarial se realizó por el interés de conocer por qué las empresas no logran avanzar en el proceso de implementación de la NIIF y su vez siguen cayendo en errores contables que afectan el normal acontecer de las labores contables y financieras de las organizaciones.

Por otra parte, contrastar la información recolectada con los conceptos teóricos de la NIIF permitirá determinar qué tan ajustada está la aplicación de la norma con su concepto teórico. Este análisis académico proporcionará elementos que ayuden a afinar las asignaturas relacionadas con los conceptos de NIIF.

En lo referente a este documento, el desarrollo se enfocará en la teoría de NIIF para PYMES en Colombia. A partir de esta, se realizará una comparación teórica con los primeros objetivos y se desarrollará análisis parciales de los mismos. Este primer acercamiento de enfoque teórico, permitirá hacer un estudio descriptivo que ayudará a través de la consulta bibliográfica recopilar información que permita identificar los estándares para un proceso de implementación de las NIIF.

Dentro de las variables a analizar en este estudio se destacan el cumplimiento del cronograma de implementación, que según la normatividad se deben tener en cuenta variables como: Norma contable a utilizar, período de presentación, balance de apertura, período de transición y presentación de estados financieros bajo NIIF. Asimismo, estas

variables contemplaron fechas que se debían cumplir. Por otro lado, se destaca que el objeto de estudio se desarrollará en las empresas del grupo dos afiliadas a FENALCO como gremio representativo del empresariado en la ciudad de Pereira. Vale decir que según cifras oficiales de FENALCO, de 168 empresas registradas como PYMES en Risaralda, 133 están ubicadas en la ciudad de Pereira, por lo tanto, este será el universo de estudio en el que se realizará esta investigación.

Por otro lado, esta investigación se destaca dentro de las ciencias contables ya que permitirá conocer el panorama del proceso de implementación de las PYMES en la ciudad y, adicionalmente, aportará elementos a la academia para desarrollar procesos que apoyen y den solución a las necesidades encontradas.

2. Método

Esta investigación se caracteriza por tener un enfoque cuantitativo, adicionalmente, en su diseño se destaca por ser un estudio exploratorio descriptivo y se desarrolla bajo el método de investigación deductivo, también, se desarrollará un muestro aleatorio simple sobre una población finita, a la cual se le aplicará un instrumento tipo encuesta y para su análisis se utilizarán técnicas estadísticas a través del uso de una herramienta computacional apropiada para el tipo de estudio.

Teniendo presente que el grupo dos contempla las NIIF para PYMES, a continuación, se relaciona un gráfico con los antecedentes de los estándares internacionales adoptados por Colombia para la segmentación de los grupos:

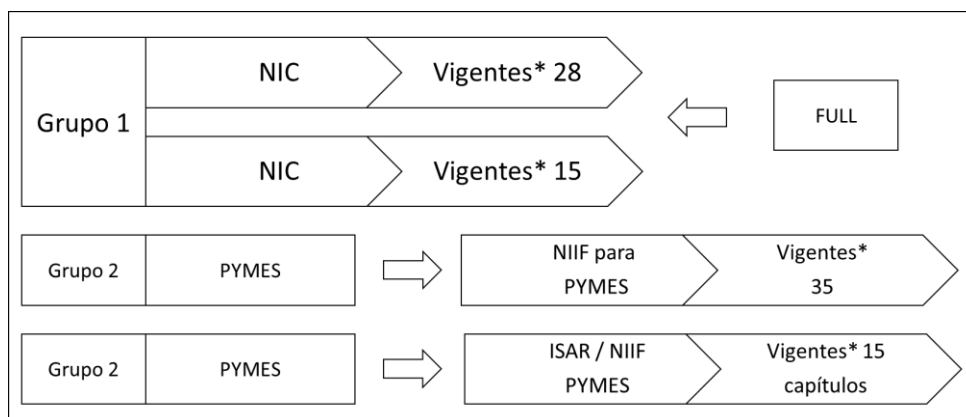


Figura 1. Estándares internacionales de información financiera y su relación con las normas expedidas en Colombia para los grupos 1 a 3.

Fuente: Estado de situación financiera para PYMES (2017).

3. Desarrollo del tema

Para efectos de claridad investigativa, es importante destacar el universo de estudio que se establecerá para desarrollar dicha investigación, para esto, se contará con el apoyo de la federación nacional de comerciantes (FENALCO) seccional Pereira, la cual, proporcionó la base de datos a agosto de 2018 donde se identificó la siguiente información:

Tabla 2: PYMES afiliadas a FENALCO Pereira.

PYMES Afiliadas	Cantidad
PYMES en Risaralda	168
PYMES solo en Pereira	133

Fuente: FENALCO, agosto 2018.

Cabe destacar que todas las empresas afiliadas a FENALCO tuvieron la obligación de realizar el proceso de implementación de acuerdo a las fechas establecidas de forma tácita. A partir de este planteamiento se debe dar inicio a la descripción de lo que ocurrió en la práctica, qué situaciones se presentaron y cuáles fueron las medidas que se tomaron para dar solución a las problemáticas presentadas. A partir de un análisis preliminar y empírico

se analizarán las realidades presentadas según el punto de vista de una contadora experta en revisoría fiscal y especialista en ciencias tributarias, para esto, se debe empezar por comprender que todas las empresas en Colombia deben estar presentando sus estados de situación financiera bajo los estándares de la NIIF, dicha exigencia está consagrada en la ley 1314 de 2009.

El alcance de la ley 1314 se aplica a en ser cumplidos por *todas las personas naturales y jurídicas que, de acuerdo con la normatividad vigente, estén obligadas a llevar contabilidad, así como a los contadores públicos, funcionarios y demás personas encargadas de la preparación de estados financieros y otra información financiera, de su promulgación y aseguramiento.* Por consiguiente, de acuerdo con los lineamientos definidos en desarrollo, del proceso de convergencia, cualquier obligado a llevar contabilidad debe aplicar los estándares que le correspondan.” (Franco, 2013, pág. 3).

Después de dilatar por varios años el proceso de implementación de la norma, especialmente las PYMES, se establecieron unas fechas perentorias, que toda empresa estaba en la obligación de cumplir, para esto, se debía tener claro que las fechas establecidas por la norma daban la directriz y especialmente los tiempos para dicho proceso, pero, no solo bastaba con conocer esta información en términos temporales, lo más relevante, era conocer los términos procedimentales. Fue así como para la adopción por primera vez a las NIIF se establecieron las siguientes fechas y los siguientes procedimientos:

Tabla 1: Procedimientos para la opción de las NIIF en Colombia.

Ítem	Descripción	Finalidad
1	Norma contable a utilizar	NIIF para PYMES
2	Período de presentación	2014
3	Balance de apertura	1 de Enero de 2015

4	Período de transición	2015
5	Primero estados financieros bajo NIIF	31 de Diciembre de 2016

Fuente: Godoy Ramírez Eduardo, 2014

Analizando la información de la tabla 1, se identifica que la descripción o los procesos establecidos estaban claros desde el primer momento, pero, no se había contemplado la preparación por parte de las empresas y los profesionales, en este caso, los contadores, como líderes naturales del proceso para llevar a feliz término dicha implementación.

Adicional a lo expuesto referente a las fechas establecidas para el procedimiento de implementación, se puede complementar según la opinión de Salazar (2015):

Una vez la entidad tenga elaborado el estado de situación financiera de apertura, este será el punto de partida para aplicar las políticas contables de las NIIF para las pymes a los eventos y transacciones ocurridos con posterioridad a la fecha de transición, Podrían mencionarse algunos ejemplos:

- El reconocimiento de ingresos correspondientes al año 2015 y siguientes se realizará de acuerdo a la sección 23.
- La depreciación de propiedad planta y equipo de 2015 y siguientes se basarán en el valor en libros del activo en el estado de situación financiera y las estimaciones que se adoptarán para las NIIF con respecto a su vida útil, y método de depreciación.
- El tratamiento contable de la adquisición y valoración de los inventarios, a partir de los saldos del estado de situación financiera de apertura, se realizará de conformidad con las sesiones 13 y 27. (p. 379)

Si se hace un análisis amplio de la situación se podría inferir que, al 31 de diciembre de 2017, todas las empresas del grupo dos (PYMES) debían estar manejando su información bajo estándares internacionales. Si se trabaja bajo este supuesto, surgen las preguntas de ¿si el proceso de implementación fue exitoso? o ¿Se cumplieron los tiempos establecidos para dicho proceso? y ¿Qué tanto invirtió la empresa en profesional externo para dicho proceso?

para contextualizar el tema, se consultó una profesional en contaduría pública con especialización en revisoría fiscal, y a través de una entrevista informativa, manifestó las siguientes inquietudes con respecto al proceso de implementación. Como primera medida expone que el proceso en términos generales fue deficiente, dicha calificación la sustenta con base a los hallazgos encontrados en su quehacer profesional, ya que “encontró que al primer trimestre de 2017 aún estaban cerrando estados financieros de 2016, además, se identificó que apenas se estaban escribiendo políticas contables” (M. Salazar, comunicación personal, 10 de agosto de 2018), que como se mencionó al inicio, debían estar listas a diciembre de 2014. Afirma la experta, que “ninguna empresa en las cuales se desempeña como revisora fiscal, le dedicó el trabajo necesario a hacer preparación obligatoria en el 2014, ni transición en el 2015 ni mucho menos dedicó el tiempo necesario para aplicar la normatividad NIIF transacción por transacción en el 2016” (Salazar, 2018). Otro elemento a tener en cuenta es el proceso que desarrollaron los asesores en normatividad NIIF de la época. En la mayoría de los casos, la asesoría de estos profesionales se enfocó en transcribir y en entregar el manual de políticas, que, para percepción de la experta, “dicho manual no está cumpliendo la función para la que fue diseñado” (Salazar, 2018). A partir de este punto se puede inferir que las medidas aplicadas para la implementación del proceso, como la contratación de asesoría externa o el cambio de software realizados, no fueron determinante para poder elaborar estados financieros bajo NIIF.

Profundizando en el tema de los fallos encontrados en el proceso de implementación se destacan hechos como la falta de elaboración de memorandos técnicos, es decir, elaborar las políticas no era el único paso a desarrollar al inicio del proceso de transición, también se debían desarrollar dichos memorandos, en otras palabras, las políticas son el qué y el memorando técnico son el cómo del proceso de transición. A su vez, a partir de enero de 2017 la DIAN exigió que las bases fiscales debían ser las NIIF, llevando a las empresas a realizar la tarea del ejercicio contable bajo NIIF de la manera correcta. Antes de esto, “las empresas no tuvieron en cuenta los tiempos establecidos para el normal desarrollo de la aplicación de la norma durante los años del 2014, 2015 y 2016” (Salazar, 2018).

Otro desacierto que se presentó en el proceso de implementación es la poca certeza que se tiene de la firma de aprobación de las políticas por parte de la junta directiva. Si esto se

plantea a manera de hipótesis, se debería conocer a qué fecha se firmaron dichas actas. Según datos consultados por la experta, “las empresas auditadas presentaron firma de políticas con fecha del 2017, mostrando esto que no se cumplió con la revisión y aprobación en el 2014 que era el período de preparación obligatoria” (Salazar, 2018).

Por otra parte, afirma la especialista, se podría destacar que, gracias a la exigencia fiscal de la DIAN, “los estados financieros del 2017 se presentaron en mejores condiciones y cumpliendo con la mayoría de la exigencia de normatividad. Esto se debe al proceso de ensayo y error que se evidenció en la información consolidada del 2016” (Salazar, 2018).

Complementando lo anterior, se podría establecer que el procedimiento de transición a NIIF para PYMES, debía contemplar varios elementos que no se podía pasar por alto, máxime cuando las empresas no podían dejar su actividad económica paralizada para dar inicio a dicha transición. Por esto, previo al inicio del proceso de implementación de las NIIF, se recomienda tener presente los siguientes aspectos: Capacitación, conocimiento de la empresa o negocio, evaluación preliminar NIIF, evaluación de los componentes de los estados actuales, las revelaciones, contar con información bajo XBRL, impacto tecnológico, Claridad en los nuevos procesos y no suspender operaciones. (Flórez, 2014).

4. Discusión

Con respecto a la concepción de las NIIF como parte del proceso empresarial, se desataca que las empresas no le dieron la importancia que merecía, se pensó que las norma solo era un cambio de cuentas y de presentación física de los estados financieros. Se debe agregar que las NIIF no solo son responsabilidad del contador, el contador debe ser el líder natural del proceso, pero no se le puede endilgar toda la responsabilidad.

La alta gerencia de las empresas debe tener claridad que el proceso de convergencia de las NIIF para PYMES en Colombia no es una responsabilidad exclusiva de los contadores pública, sino un asunto de toda la organización para llegar a un fin común: entregar reportes financieros útiles para sus usuarios. (Carreño, 2015, p. 163)

El proceso de las NIIF impacta todas las áreas de la organización, por lo tanto, no necesariamente el contador debe conocer sobre políticas de ventas, ni conocer el manejo técnico de los activos fijos, ni experto en instrumentos financieros, pero, sí se puede inferir que el trabajo interdisciplinar lograría complementar estas actividades con el conocimiento de los responsables de cada área de la organización, como por ejemplo, el gerente comercial para las políticas de venta, el jefe de producción o planta para el tema de activos financieros y el tesorero o gerente financiero para el tema de instrumentos financieros. Analizando lo anterior, se identifica que la NIIF necesita del trabajo y el acompañamiento de todos y cada uno de los responsables de cada área de la empresa. Adicionalmente la academia podría acompañar los procesos y aportar elementos para facilitar los procesos de implementación. En este orden de ideas, se establece que el proceso de implementación debe estar acompañado por todos los colaboradores y en especial, de los gerentes que tienen la posibilidad en la toma de decisiones en todos estos procesos.

Por otro lado, otra hipótesis que se deriva de los planteamientos de la experta y que se debe tener en cuenta, es que se sigue presentando información intermedia a las juntas directivas y comités financieros con información COLGAAP (Principios de contabilidad generalmente aceptados), dejando la presentación de estados financieros bajo NIIF para final de año. Por ejemplo, se siguen utilizando nombres de cuentas como ingresos operacionales, ingresos no operacionales, gastos operacionales, etc. Este tipo de clasificación no se maneja bajo la norma internacional, pero, se sigue utilizando en la presentación de informes de estados financieros. Así mismo, se sigue utilizando un proceso mecánico en el uso de las cuentas, y la reclasificación se da al momento de recibir una solicitud, en este caso del revisor fiscal.

Si se toma como referencia la norma y la ley, el proceso de implementación hoy debería ser un hecho. Todas las PYMES deberían estar inmersas completamente en este proceso, pero, como se evidenció con el aporte de la experta, falta mucho por avanzar en la estabilización del proceso. Se podría destacar que en la medida que el empresariado se concientice de la importancia del correcto uso de la norma, la organización contará con mayores elementos para realizar sus análisis y sobre todo podrá contar con mayor información, tanto en cantidad como en calidad que le ayude en la toma de decisiones.

5. Conclusiones

Con base en la información suministrada por FENALCO, se destaca que el 79% de las empresas asociadas a la federación están ubicadas en la ciudad de Pereira, el 21% restante está en el resto del departamento. Conviene subrayar que la concentración de las PYMES afiliadas al gremio en la ciudad es muy alta, de esto se deriva que la población a estudiar son las 133 empresas afiliadas y establecidas en la ciudad de Pereira.

Con base a la información relacionada en términos teóricos y empíricos, se pueden plantear varias hipótesis, por ejemplo:

- Más del 70% de las PYMES en Pereira, no cumplieron con el calendario establecido para la implementación de la NIIF.
- Actualmente, alrededor del 50% de las PYMES siguen en proceso de implementación.
- El 80% de las PYMES de la ciudad de Pereira que presentaron sus estados financieros comparativos a diciembre 31 de 2016, no tiene la certeza de haber presentado dicha información sin ningún tipo de error.
- El 50% de las PYMES que contrataron un asesor externo, considera que dicha asesoría no fue satisfactoria, comparando dicha asesoría con el resultado obtenido.

Dada la condición de resultados parciales de este artículo, se espera en los próximos meses y con base a los resultados de la investigación principal, dar respuesta a las anteriores hipótesis.

El proceso de implementación de la norma internacional sigue en proceso, la mayoría de las empresas trabajando con el fin de poner al día su proceso contable bajo la norma internacional. A partir del estudio planteado, Se espera identificar falencias y a partir de estas, proponer planes de acción que ayuden a mitigar y superar dichas falencias.

Los programas de contaduría de las diferentes universidades de la región deben seguir en la tarea de articular sus procesos de investigación en norma internacional con todo el sector

empresarial, especialmente apoyar y acompañar a la pequeña y mediana empresa para que alcancen los objetivos de implementación propuestos.

6. Referencias Bibliográficas

- Carreño, J. (2015). Impacto social de las NIIF en las PYMES de la ciudad de Pereira. Revista Facultad de Ciencias Económicas Administrativas y Contables.
- Florez, E. (2014). Manual Contable En La Implentacion De Las NIIF. En E. Florez, Manual Contable En La Implentacion De Las NIIF (págs. 39-41). Ecoe.
- Franco, V. R. (2013). EL ABC de las NIIF . En V. R. Franco, EL ABC de las NIIF (págs. 1-4). BOGOTA: LEGIS.
- Godoy, E. (2014). Normas internacionales de información financiera NIIF. Presentación de estados financieros. Nueva legislación S.A.S
- Mantilla, S. (2013). Entendiendo Lo Basico De IFRS/ Por Primer Vez. En S. Mantilla, Entendiendo Lo Basico De IFRS/ Por Primer Vez. (págs. 37-59). Ecoe.
- Mantilla, S. A. (2013). IFRS/ NIIF para PYMES. En S. a. Mantilla, IFRS/ NIIF para PYMES (págs. 158-162). Ecoe.
- Salazar, C. (2015). Contabilidad Financiera para pequeñas y medianas empresas. En C. Salazar, Contabilidad Financiera para pequeñas y medianas empresas (págs. 375-379). LEGIS.
- Estado de situación financiera para PYMES. (2017). Colección universitaria. LEGIS.

Información de los autores

Andrés Mauricio Giraldo Silva

Magíster en administración económica y financiera – Administrador industrial – Tecnólogo industrial. – Docente en Investigación Formativa.

Diego Fernando Urrea López

Especialista en contabilidad financiera internacional – Especialista en Revisoría Fiscal y Auditoría Forense – Contador Público – Licenciando en Lenguas Modernas. Resumen de formación académica y su trayectoria investigativa.

Red semántica como mecanismo para la conceptualización unificada de un dominio en las ciencias sociales: análisis sobre la extracción de términos

*Carlos Mauricio Zuluaga¹, Manuela Gómez Suta², José A. Soto³, Sandra Estrada⁴,
Julio C. Chavarro⁵*

¹*Facultad de Ciencias Empresariales, Programa de Ingeniería Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira, Correo electrónico: cmzuluaga@utp.edu.co*

²*Facultad de Ciencias Empresariales, Programa de Ingeniería Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira, Correo electrónico: madegomez@utp.edu.co*

³*Facultad de Ciencias Empresariales, Programa de Ingeniería Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira, Correo electrónico: jomejia@utp.edu.co*

⁴*Facultad de Ciencias Empresariales, Programa de Ingeniería Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira, Correo electrónico: sestrada@utp.edu.co*

⁵*Facultad de Ingenierías, Programa de Ingeniería de Sistemas y Computación, Universidad Tecnológica de Pereira, Correo electrónico: jchavar@utp.edu.co*

Resumen— El liderazgo es un dominio importante en las ciencias sociales, este ha sido estudiado desde diversos enfoques desarticulados entre sí, generando que aún no exista una conceptualización unificada para describirlo. Para responder a esta problemática, se han desarrollado esfuerzos mediante la creación de conceptualizaciones integradoras, taxonomías y ontologías para agrupar los enfoques del liderazgo; sin embargo, algunos de estos se han quedado cortos incorporando conceptos comunes para representar las perspectivas del liderazgo y otros han ocasionado ambigüedad en la interpretación de sus paradigmas. Lo anterior, sustenta la pertinencia de crear una conceptualización que integre las diferentes visiones de este dominio. Desde la presente investigación, se propone la construcción de una red semántica como mecanismo para la conceptualización unificada de las perspectivas del liderazgo, porque sistematiza el conocimiento a través de conceptos y relaciones que se subyacen a este campo de investigación. Para la construcción de dicha red, se plante el método de Aussenac-Gilles y colegas, además se exponen técnicas del procesamiento del lenguaje natural partiendo de textos. En este orden, el documento presenta el diseño y ejecución de un experimento inicial para la extracción de términos, a través del cual se establece de manera semi automática los conceptos del dominio de liderazgo que conformarán la red propuesta. En este trabajo, se identificó que la técnica *term frequency – inverse document frequency* (TF – IDF) captura de forma

apropiada el perfil lingüístico de los términos del dominio de liderazgo y se recomienda que sea la técnica empleada en una implementación computacional más robusta para la construcción de la red semántica propuesta como mecanismo para la unificación de este campo de estudio.

Palabras clave — *Extracción de conceptos, ingeniería ontológica, liderazgo, red semántica.*

Abstract— *Leadership is an important domain in social sciences, this has been studied from several approaches disjointed among themselves, generating that there is not yet a unified conceptualization for detail. To respond to this problem, efforts have been developed through the creation of integrating conceptualizations, taxonomies and ontologies to group leadership approaches; however, some of these have fallen short incorporating common concepts to represent the perspectives of leadership and others have caused ambiguity in the interpretation of their paradigms. The above, supports the relevance of creating a conceptualization that integrates the different views of this domain. From this research, we propose the construction of a semantic network as a mechanism for the unified conceptualization of leadership perspectives, because it systematizes knowledge through concepts and relationships that underlie this field of research. For the construction of said network, the method of Aussenac-Gilles and colleagues is proposed, as well as natural language processing techniques based on texts. In this order, the document presents the design and execution of an initial analysis for the extraction of terms, through which the concepts of the leadership domain that make up the red proposal are semi-automatically established. In this work, it was identified that the technique frequency of term - inverse document frequency (TF - IDF) appropriately captures the linguistic profile of the terms of the leadership domain and it is recommended that it be the technique used in a more robust computational implementation for the construction of the proposed semantic network as a mechanism for the unification of this field of study.*

Keywords — *Extraction of concepts, ontological engineering, leadership, semantic network.*

Clasificación JEL: M12 - Personnel Management, Executives; Executive Compensation.

1. Introducción

El liderazgo es un dominio de las ciencias social que ha sido ampliamente estudiado debido a su importancia. Diversos profesionales han determinado que constituye una variable central en la ecuación del éxito organizacional (Murphy et al., 2007). Desde el siglo XX

han surgido estudios que lo redefinen constantemente (Bass, 1990; Peterson, 1997; Rendova & Starbuck, 1997), la mayoría de estas investigaciones se pueden clasificar en relación al enfoque que traten, es decir, si indagan una perspectiva sobre los rasgos, el comportamiento del líder, los factores situacionales que interactúan con el comportamiento, las relaciones líder seguidor, la manera en que el liderazgo se distribuye entre miembros de una organización o la visión de este como un proceso complejo; cada uno de estos enfoques tiene asociadas teorías, modelos, estilos y variables que explican al liderazgo desde diferentes matices, no obstante, en ocasiones estos planteamiento ignoran elementos importantes para la comprensión global de este campo, generando que aún no exista una conceptualización unificada para describir el liderazgo. Es así que este dominio ha estado en un incesante período de descubrimiento y perfeccionamiento, por lo tanto, diversos teóricos han buscado sintetizar los enfoques surgidos a lo largo de la historia a través de conceptualizaciones integradoras (Yukl, 1981), taxonomías (Fleishman et al., 1991) y ontologías (Bennis, 2007).

En relación a las conceptualizaciones integradoras se hallan dos propuestas. La primera fue desarrollada por Yukl (1989) quien evaluó las principales teorías de liderazgo y construyó un marco conceptual sobre cómo diferentes líneas de investigación planteadas hasta esa fecha encajaban, de esta forma, Yukl afirmó que variables de diversos enfoques, interactuaban y se relacionaban para lograr un liderazgo eficaz; sin embargo este marco conceptual es incompleto porque no representa actuales enfoques del liderazgo. La segunda propuesta fue planteada por Behrendt, Matz & Göritz (2016) quienes formaron el modelo IMoLB para unificar los componentes relevantes del liderazgo, no obstante este esfuerzo solo abarcó el liderazgo desde una perspectiva comportamental.

Numerosas taxonomías han sido generadas con el fin de establecer relaciones entre los enfoques del liderazgo (Troyano et al., 2000). Entre los esfuerzos más destacados, se halla el trabajo de Fleishman et al. (1991) quienes formularon una taxonomía general para describir los requisitos funcionales del comportamiento del liderazgo organizacional efectivo. Este estudio aun cuando es uno de los trabajos más completos sobre el tema, es posible que no presente una exhaustiva descripción de todas las clasificaciones disponibles del liderazgo. Otra investigación destacada es la de Yukl, Taber & Gordon (2002) quienes

construyeron una taxonomía para exponer los comportamientos relevantes del liderazgo, no obstante, no incluyeron todos los comportamientos identificados en investigaciones previas.

El trabajo de Yukl et al. (2002) fue ampliado por Yukl (2012) quien estableció categorías jerárquicas y clasificó componentes relevantes del liderazgo efectivo, sin embargo, este estudio representó erróneamente algunos comportamientos principales. Otros planteamientos recientes se hallan en la propuesta de Follmer, Neely, Jones & Hunter (2018) quienes construyeron una taxonomía para identificar y clasificar los errores que puede cometer un líder, sin embargo no presentaron la globalidad del liderazgo porque se centraron solo en los desaciertos del líder.

La exposición de conceptualizaciones integradoras y taxonomías confirma que aún no se ha formulado una perspectiva general, consensual y abarcadora que permita construir una visión unificada del liderazgo. En respuesta, algunos investigadores han planteado el desarrollo de ontologías empíricas para la identificación de conceptos y relaciones que permitan alcanzar un mejor entendimiento de este campo y construir estructuras de comprensión. Las propuestas ontológicas más relevantes para el dominio del liderazgo se presentan a continuación.

- Ontología del trípode (Bennis, 2007): Define al liderazgo como una relación entre líder, seguidores y una meta común que quieren alcanzar, así determina las entidades (líderes, seguidores, metas comunes) esenciales e indispensables para el liderazgo y que debe tratar cualquier teoría. A partir de la ontología del trípode, se plantea que: i) la teoría del liderazgo explica los elementos que caracterizan al líder y cómo influyen a los seguidores, ii) el liderazgo es una propiedad que posee una persona y iii) existe cuando se descubre que un líder ha influenciado a los seguidores respecto a compartir metas (Drath et al., 2008).

Esta ontología aun cuando tiene una gran aceptación en la comunidad científica, presenta algunos detractores quienes exponen que es demasiado estrecha para soportar las teorías emergentes, como las relacionadas con el concepto de liderazgo compartido o distribuido, así mismo la ontología del trípode no destaca el concepto de resultados porque lo agrupa en el logro de metas, corriendo el riesgo de no diferenciarlos.

- Ontología de resultados de liderazgo (DAC) (Drath et al., 2008): Las entidades esenciales de la ontología son: i) dirección que es el acuerdo generalizado en un colectivo sobre metas generales, objetivos y misión, ii) alineación que se refiere a la organización y coordinación del trabajo en un colectivo y iii) compromiso comprendido como la voluntad de los miembros de un colectivo de incluir sus propios intereses y beneficios dentro de este.

En este sentido, esta ontología asume que el liderazgo implica que los individuos trabajen juntos y que las creencias son la base de las prácticas sociales por las cuales se producen resultados; de esta forma se plantea que la teoría del liderazgo explica cómo las personas que trabajan en colectivos producen dirección, alineación y compromiso, por ende el liderazgo es un resultado y existe cuando existe dirección, alineación y compromiso colectivo.

La ontología DAC amplía el alcance definido por la ontología del trípode, no obstante, plantea problemas de causalidad porque solo se enfoca en los resultados sin analizar el proceso que los genera o las estructuras y prácticas que los producen (Packendorff et al., 2014).

- Ontología de estilos del liderazgo (Reunanen & Jaana Kaitonen, 2016): Conjuga más de diez enfoques y sus respectivos estilos, de esta forma, profundiza entre sus similitudes y diferencias; no obstante, esta ontología no aclara las relaciones entre dichos estilos y no representa todos los posibles estilos definidos en la historia del liderazgo.

A partir de la exposición sobre conceptualizaciones integradoras, taxonomías y ontologías del dominio del liderazgo, es pertinente establecer que los actuales esfuerzos, por unificar las numerosas perspectivas relacionadas con el tema de liderazgo, presentan inconvenientes como: i) la dificultad que conlleva integrar conceptos comunes en taxonomías, puesto que las diversas teorías, modelos y estilos emplean una desconcertante variedad de constructos para explicarlo (Yukl, 2012), ii) obstáculos al conjugar ontologías estructuradas con elementos que soportan las teorías de liderazgo emergentes (Martins, 2017; Souba, 2011), además, iii) problemas de causalidad y poca representatividad de las diversas perspectivas, en las actuales conceptualizaciones integradoras (Behrendt et al., 2016; Mackenzie & Barnes, 2008). Por ende el campo de investigación del liderazgo carece de una visión

unificada (Stogdill, 1974), ocasionando ambigüedad en la interpretación de los paradigmas conceptuales de este dominio (Northouse, 2015; Shamas-UR-Rehman Toor, 2011), obstrucciones en la comunicación entre investigadores (Contreras, 2008) y el surgimiento de conclusiones investigativas imprecisas para la articulación de los actuales esquemas teóricos (Walters, 2016).

Lo anterior sustenta la pertinencia de crear una conceptualización encaminada a ser un mecanismo que integre las teorías, modelos y estilos del liderazgo, con el fin de proporcionar una base conceptual que contribuya a la articulación y evaluación semántica de sus diferentes enfoques (Markham, 2010). De esta forma se propone la generación de una conceptualización para el dominio del liderazgo, por medio de una red semántica construida a partir de técnicas semi – automáticas del procesamiento de lenguaje natural, con el fin de realizar la identificación de conceptos y relaciones del liderazgo de manera rápida y eficaz. En este orden, el presente artículo tiene como objetivo exponer resultados parciales de la construcción de dicha red que sea empleada como conceptualización integradora de las teorías del liderazgo; en específico el resto del documento está encaminado a exponer los resultados experimentales del reconocimiento semi – automático de conceptos propios de este campo.

El siguiente apartado plantea la fundamentación teórica empleada para la construcción de la red semántica como conceptualización integradora del liderazgo, igualmente se propone el método de Aussenac-Gilles y colegas (2002) para la construcción de la red considerando técnicas del procesamiento del lenguaje natural desde un enfoque de aprendizaje ontológico partiendo de textos.

1. Marco Teórico

Una conceptualización es una abstracción teórica del mundo real que permite reducir la complejidad del fenómeno representado, al ignorar detalles poco trascendentes y subraya aquellos importantes (Laplante, 2000). La construcción de una conceptualización para un dominio particular como el liderazgo, conlleva identificar los conceptos relevantes, subyacentes y comunes a los diversos enfoques, teorías, modelos y estilos de este campo, a

partir de la recolección, análisis e integración de la información que se encuentra disponible en la literatura referente al tema.

En este orden, la construcción de la conceptualización se enmarca en la noción de representación del conocimiento (RC) que es el estudio de cómo sintetizar la información para facilitar procesos de razonamiento a partir de dicha esquematización (Valero, 2017). Para la generación de una RC se pueden emplear diferentes tipos de modelado, como lo son las ontologías (Barrera, Núñez, & Ramos, 2012) que proporcionan conocimiento sofisticado para la ejecución de diferentes tareas, a razón de que las ontologías son modelos de RC consensuado y compartido de un campo de aplicación determinado (Barrera et al., 2012). En este sentido, las ontologías permite catalogar objetos y relaciones presentes en un aspecto del mundo real que se desea comprender (Krenski et al., 2011), por ende, son un medio para modelar formalmente la estructura de un fenómeno (como lo es el liderazgo), sus entidades y relaciones relevantes (Guarino, Oberle, & Staab, 2007).

La red semántica es una ontología semi – formal porque expresa a través de un esquema restringido la información del fenómeno de interés y se estructura en lenguaje natural (Guarino et al., 2007). En este orden, la red semántica es un formalismos para capturar el conocimiento humano a través de un abstracción que facilita la comprensión de la información esquematizada (Brachman, 1979). Es así que la red semántica es un conjunto de términos interrelacionados (Carley, Bigrigg, & Diallo, 2012) donde se representan objetos individuales, categorías de objetos y relaciones.

La red semántica, en su formato más simple, representa mediante nodos las afirmaciones factibles del fenómeno a modelar y por medio de enlaces (arcos) la información asociada (Quillian, 1969). Es así que la *semántica* de la red radica en que emplea la semántica de los términos presentes en la red para expresar conceptos (Kashyap & Borgida, 2003), es decir, objetos, atributos y relaciones del fenómeno que se modela. Igualmente una red posee características semánticas, en palabras de Woods (1975), porque “intenta combinar en un único mecanismo la capacidad no solo de almacenar conocimiento factual sino también de modelar las conexiones asociativas que hacen que ciertos elementos de información sean accesibles desde otros” (p. 106). De esta manera en una red semántica, los nodos y enlaces forman conceptos del fenómeno de interés, semejante a los presentados en el diccionario

donde los significados se construyen a partir de secuencias de palabras definidas en otro lugar del mismo diccionario (Brachman, 1979), por ende, el significado completo de un concepto, se puede comprender a través de un rastreo exhaustivo de todos los enlaces y nodos unidos al nodo principal en la construcción de la definición.

En este sentido es apropiado emplear la red semántica como mecanismo para la conceptualización unificada del liderazgo, a razón que plantea la intensión del fenómeno a simbolizar (el liderazgo) utilizando la expresividad del lenguaje natural de forma axiomatizada, además, esboza nodos (conceptos y/o entidades propias del liderazgo) y relaciones que permiten asociar y comprender la naturaleza de dichos nodos. De esta manera, la red semántica brinda una estructura de datos apropiados para la descripción y comprensión de enfoques, teorías, modelos y estilos del liderazgo, además, facilita la explicación de supuestos y condiciones implícitas de la conceptualización del liderazgo, lo anterior, al proporcionar una guía en la sistematización del conocimiento a través de vocabulario y relaciones que se subyacen a este campo de investigación.

La construcción de la red semántica debe seguir parámetros que permitan garantizar que el producto final exprese correctamente la información deseada. Por ende, desde la presente investigación se reconoce el método planteado por Aussenac-Gilles y colegas (2002), donde se establece hallar términos y relaciones del dominio (del liderazgo) mediante el estudio de un corpus o colección de documentos representativos del fenómeno de interés (Carley et al., 2012; Diesner, 2012). El método propone cuatro pasos, los cuales son:

1. Constituir el corpus: Se refiere a seleccionar entre la documentación de interés aquellos textos que un grupo de experto considere oportunos para la construcción de la red semántica.
2. Estudio lingüístico: Consiste en seleccionar herramientas y técnicas lingüísticas adecuadas, así como su posterior aplicación con el fin de obtener términos de dominio y relaciones léxicas.
3. Normalización: Radica en desarrollar un modelo conceptual, en este orden, el grupo de expertos debe: i) elegir los términos y las relaciones léxicas que se modelarán, ii) agregar una definición de lenguaje natural para los términos seleccionados teniendo en

cuenta los sentidos que tienen en los textos de origen, además, iii) definir los conceptos y relaciones conceptuales empleando etiquetas apropiadas.

4. Evaluación: Se refiere a la determinar la calidad de la red generada.

Lo anterior permite reconocer que la construcción de una red requiere mucho esfuerzo por parte de expertos en el campo del liderazgo, quienes debe: i) procesar una gran cantidad de documentos de texto para extraer términos y enlaces relevantes, y ii) evaluar la calidad de los listados de términos y relaciones resultantes (Lagutina, Mamedov, Lagutina, Paramonov, & Shchitov, 2017). Por lo tanto, el cuello de botella para la construcción de redes es la adquisición del conocimiento y su conversión a conceptos y relaciones relevantes (Gómez-Pérez, Fernández-Lopez, & Corcho, 2004). En consecuencia, la presente investigación propone el empleo de herramientas del procesamiento del lenguaje natural (PLN) que buscan minimizar el esfuerzo humano y el tiempo necesario para desarrollar redes semánticas (Carley et al., 2012) al brindar, con una precisión razonable, la posibilidad de identificar automática o semi automáticamente diversas clases de entidades en documentos de texto y establecer algunas relaciones que se afirman entre ellas (Mooney & Bunescu, 2005),

El problema abordado, por el PLN se refiere a que hoy en día la mayor parte de la información se halla de forma no estructurada¹, por ende la recuperación, descubrimiento y extracción de conocimiento se ha vuelto una tarea compleja (Gharehchopogh & Khalifelu, 2011). De esta forma el PLN buscan brindar a las computadora la capacidad propia del ser humano, de distinguir y aplicar patrones lingüísticos a los textos con el fin de comprender expresiones como jergas, variaciones de ortografía y significados contextuales (Gupta & Lehal, 2009), que sumado a la capacidad de las computadoras de procesar textos en grandes volúmenes y velocidad, facilita la adquisición de conocimiento necesario para la construcción redes semánticas.

En el método de Aussenac-Gilles y colegas (2002) sobresale la importancia de los resultados de la etapa de normalización, que como se ha descrito previamente en la actual

¹ Se refiere a información generalmente computarizada que no posee un modelo de datos ni tiene uno que sea fácilmente utilizable por una máquina (Gharehchopogh & Khalifelu, 2011). La información no estructurada puede estar representada en registro de correo electrónico, archivo de texto en la Web, mensajes instantáneos, documentos en Word, PDF, mensajes de audio, grabaciones, fotos, etc.

investigación se plantea hacer mediante técnicas semi – automáticas del PLN. El proceso asociado a la normalización, se denomina extracción de términos (ET) y se enmarca dentro de la tarea del PLN de extracción de información, en la cual se transforman datos no estructurados (como el cuerpo de un documento) en una base de datos estructurada (Mooney & Bunescu, 2005).

Los procedimientos de ET se enfocan en localizar un conjunto específico de palabras que se hayan en los documentos de interés (Lagutina et al., 2017), con el fin de proporcionar insumos en los procesos de análisis, comprensión e interpretación de dichos textos (Jacquemin & Bourigault, 2012) y facilitar la construcción de la red semántica. En este sentido es pertinente abordar la discusión sobre qué es un término, dado que como plantea Astrakhantsev et al. (2015), “aun cuando el estudio de la terminología tiene más de ochenta años,...la noción misma del término todavía no está clara, tanto desde un punto de vista puramente lingüístico como computacional” (p. 336). Es así que Judea, Schütze, & Bruegmann (2014) exponen que los términos deben ser comprendidos como representaciones textuales del conjunto de conceptos que personifican las construcciones mentales de un dominio, es así que el término es un dato textual mientras que el concepto es una arquitectura mental propio de un fenómeno (como el liderazgo) (Jacquemin & Bourigault, 2012). La ET es el proceso de reconocer y descubrir unidades terminológicas de diferentes colecciones de texto específicas de un dominio de interés (Fedorenko et al., 2013), a razón de que los términos resultantes son útiles para la construcción de redes semánticas.

Desde el dominio del liderazgo no se hallan estudios que desde un enfoque computacional y ontológico, se preocupen por la ET y sus técnicas asociadas. En respuesta a esto y la necesidad de una conceptualización unificadora de las teorías del liderazgo, en la presente investigación se diseñó y ejecutó un experimento para la ET relevantes del dominio del liderazgo de forma semi –automática. El siguiente apartado plantea el método desarrollado para la ET, profundizando en las técnicas de reconocimiento semi - automático de términos empleadas y evaluadas.

2. Método

Se retoman planteamientos de Astrakhantsev et al. (2015) y Fedorenko et al. (2013) para realizar la ET. A continuación se exponen dichos procedimientos, profundizando en las actividades y técnicas que desde la investigación se desarrollaron.

1. Establecimiento del corpus

Un corpus es una colección de textos que se hallan en formato de lenguaje natural, así mismo Mcenery (2012) expone que la denominación de corpus debe “aplicarse a una colección de textos bien organizada, recopilada por medio de un muestreo diseñado para permitir la exploración de una determinada característica lingüística (o un conjunto de características) a través de los datos compilados” (p. 433). El muestreo es necesario porque es imposible resumir todas las expresiones del lenguaje natural en una sola colección (Jacquemin & Bourigault, 2012), así mismo la elección del corpus depende de la pregunta de investigación que se formule (Mcenery, 2012).

2. Preprocesamiento

Durante esta actividad se transformó cada documento (del corpus) en un archivo plano (Diesner, 2012), debido a que existen una serie de características del texto en lenguaje natural que pueden hacer que sea difícil procesarlo automáticamente (Carley et al., 2012). Las actividades realizadas se exponen seguidamente, es conveniente aclarar que la primera actividad se realizó de forma manual y demás de forma automatiza empleando el software KNIME Analytic Plataform:

- Fragmentación del texto: Al ser el objetivo del experimento la ET relevantes del enfoque de liderazgo situacional, parte de la información presentada en los documentos no era útil, por ejemplo las referencias bibliográficas; es así que se solicitó al grupo de expertos establecer los segmentos de cada documento que a su juicio contenían los

términos de interés. Después, de forma manual se segmentó cada documento siguiendo las indicaciones dadas.

- Tokenización: Consiste en dividir los caracteres lingüísticos en constituyentes significativos denominados *tokens* que representan una palabra u otro símbolo (Jacquemin & Bourigault, 2012). La tokenización permite que el computador pueda manipular los datos del texto. La investigación empleó el tokenizador OpenNLP English WordTokenizer disponible en la plataforma KNIME.
- Normalización de caracteres a minúsculas: Esta actividad se realizó con el fin de disminuir la dimensionalidad de los datos que serán entrada en otras etapas de la ET (Manning & Schutza, 2000). Por ende, se convirtieron de manera automática los caracteres del texto a minúsculas.
- Eliminación de puntuación y signos diacríticos: Consiste en remover caracteres que hacen referencia a la puntuación y signos ortográficos. Esta tarea se ejecutó con el fin de facilitar el tratamiento de los datos.

3. Colección de candidatos

Se refiere a obtener las unidades lingüísticas admisibles para ser términos claves (Astrakhantsev et al., 2015). Las actividades ejecutadas fueron:

- Largo de la palabra: Hace referencia a filtrar palabras con una longitud de caracteres menor a un umbral establecido, de esta manera disminuir la dimensionalidad de los datos. En el experimento, se consultó a los expertos sobre el umbral y se llegó a la conclusión de que este sería de dos caracteres.
- Tipo de carácter: Se refiere a depurar la colección de términos en relación a que estos contengan caracteres numéricos (Astrakhantsev et al., 2015). Antes de ejecutar esta actividad, se consultó a los expertos quienes estuvieron de acuerdo en filtrar todos los términos que abarcaran un número.
- Lista de palabras de parada / stopwords list: Consiste en filtrar un conjunto de palabras que no se espera ocurra dentro de un término clave del dominio estudiado, por ende se consideran palabras que no contienen información relevante dentro del liderazgo

(Fedorenko et al., 2013). La lista de palabras filtrada, fue diseñada por el grupo de expertos.

- Palabras asociadas: Dadas las características lingüísticas del liderazgo situacional, se desarrolló un estudio de las palabras asociadas. Las palabras asociadas se refieren a una unión de dos o más formas básicas lingüísticas para la construcción de un nuevo término, por ejemplo, *leadership behavior*. En este orden, se solicitó al grupo de expertos formar una lista de palabras asociadas que fueron enseñadas a la máquina con el fin de que esta las filtrara y las tratara, durante el siguiente procedimiento, de forma independiente.
- Frecuencia del término: Esta actividad conlleva filtrar aquellos términos que ocurren en el texto, un número de veces menor a un umbral establecido (Fedorenko et al., 2013). El umbral empleado fue la frecuencia del término menor a tres.

4. Cálculo de características

Este procedimiento consiste en medir características de las unidades lingüísticas con el fin de ubicarlas en un espacio comparable a través del cual se puedan establecer los términos claves (Astrakhansev et al., 2015; Fedorenko et al., 2013). Durante esta etapa, se ejecutaron tres técnicas dos de ellas partiendo del modelo de espacio vectorial y la tercera surge del modelo basado en grafos.

El modelo de espacio vectorial (en inglés *vector space model* – VSM) usa frecuencias en un corpus de texto como una pista para descubrir información semántica (Turney & Pantel, 2010). En el VSM, los documentos textuales son representados en forma de vectores de características que están ubicados en un espacio euclidiano multidimensional (Beliga, Mestrovic, & Martincic-Ipsic, 2015), es así que una interpretación de este modelo, en palabras de Torres & Arco (2016), es: “En VSM cada documento se identifica como un vector de rasgos en un espacio donde cada dimensión corresponde a términos indexados distintos ... (por ende) un vector documento dado, en cada componente tiene un valor numérico para indicar la importancia del término en el texto” (p. 151).

El modelo basado en grafos plantea la construcción de un gráfico a partir del documento de entrada donde los nodos corresponden a términos claves candidatos y los bordes conectan

dos candidatos relacionados (Beliga et al., 2015). Es así que el peso del borde es proporcional a la relevancia entre los candidatos conectados, a razón de que para cada nodo, cada uno de sus bordes se trata como un "voto" del otro nodo conectado por el borde (grafo) (Lagutina et al., 2017). Por ende, la ponderación de un nodo en el gráfico se define recursivamente en términos de los bordes que tiene y las puntuaciones de los nodos vecinos.

A continuación se explica cada técnica empleada. Las dos primeras parten del modelo de espacio vectorial y la última del modelo basado en grafos.

- TF - IDF

Es una técnica que surge en el proceso de recuperación de información (Astrakhantsev et al., 2015). Es la composición de dos métricas, la frecuencia del término (en inglés *term frequency* - TF) y la frecuencia inversa del documento (en inglés *inverse document frequency* - IDF).

La TF cuantifica la frecuencia del término t dentro del documento d (Gupta & Lehal, 2009; Mooney & Bunescu, 2005). La medida IDF expresa el logaritmo negativo de la frecuencia del documento (número de documentos en el corpus que contienen el término t) (Roelleke, 2013), es así que favorece términos concentrados en unos pocos documentos de la colección. Así la expresión de la métrica TF – IDF es:

$$TF * IDF = \frac{n(t, d)}{N(t)} * \text{Log} \left(1 + \frac{N(d)}{n(d, t)} \right) = \frac{n(t, d)}{N(t)} * \text{Log} \left(\frac{N(d) + n(d, t)}{n(d, t)} \right) \quad (1)$$

Donde $n(t, d)$ es la frecuencia de aparición del término t en el documento, $N(t)$ es el número de términos en el documento y $n(d, t)$ hace referencia al número de documentos en el corpus que son indexados por el término t . La técnica TF – IDF expresa la ponderación relativa del término t considerando que adquiere un gran peso cuando el término es frecuente en el documento (TF alto) y raro en otros textos del corpus (es decir, IDF alto) (Turney & Pantel, 2010).

- Chi - Squared

Esta técnica fue generada por Matsuo & Ishizuka (2004) y se basa en el supuesto de que “el grado de sesgo de coocurrencia se puede utilizar como un indicador de la importancia del término” (p. 160). El análisis de coocurrencias es un enfoque estadístico donde se computan las ocurrencias de términos en oraciones (Lassi, 2002); en este sentido, si el término t tiene una relación semántica con los términos g que pertenecen al conjunto G de elementos más frecuentes en el texto, la coocurrencia del término t y g es mayor que la esperada, planteando que la distribución de coocurrencia del término t está sesgada y por ende es un término relevante. Para evaluar el grado del sesgo, se emplea el valor estadístico X^2 cuya expresión es:

$$X^2 = \sum_{g \in G} \frac{(freq(t, g) - n_t p_g)^2}{n_t p_g} \quad (2)$$

En la cual $n_t p_g$ representa la frecuencia esperada de coocurrencia porque p_g simboliza el número total de términos en la oración donde g aparece dividido por el número total de términos en el documento y n_t es el número total de términos en la oración donde el término t aparece, así mismo $freq(t, g) - n_t p_g$ simboliza la diferencia entre la frecuencia de concurrencia observada ($freq(t, g)$) y la esperada. La técnica Chi-squared consiste en los siguientes pasos: i) selección del 30% de términos más frecuentes en cada documento, ii) clusterización de los términos más frecuentes para disminuir el costo computacional de operaciones subsecuentes, iii) cálculo de frecuencia esperada de coocurrencia, iv) cálculo de valor X^2 . Para el desarrollo del experimento que consideraron los parámetros recomendados por Matsuo & Ishizuka (2004).

- KeyGraph

La técnica KeyGraph supone que un documento está escrito para llevar algunos puntos originales y que sus términos están relacionados para expresar estos puntos (Ohsawa et al., 1998). La técnica plantea, para el documento d , la construcción de un gráfico G que está formado por nodos que representan términos de alta frecuencia y enlaces que simbolizan la coocurrencia entre términos que frecuentemente aparecen en las mismas oraciones de d .

La técnica plantea los siguientes pasos: i) extracción de fundamentos: se establecen los 30 términos más frecuentes en cada documento como los nodos del gráfico y sus arcos son

establecidos mediante la asociación $assoc(t_i, t_j) = \sum_{s \in d} \min(|t_i|_s, |t_j|_s)$ donde s representa las oraciones presentes en el documento d y $|t_i|_s$ denota el conteo del término t_i en la oración s , ii) extracción de columnas: se identifican aquellos términos que permiten unir sub grafos, a partir de la probabilidad condicional de que el término t se use si la intención del autor a través del texto es emplear un concepto fundamental previamente establecido, iii) extracción de términos claves: se identifican los pares de términos, entre el conjunto de términos que expresan los conceptos fundamentales y columnas, cuya coocurrencia es alta. Para la ejecución del experimento se emplearon los parámetros recomendados por Ohsawa et al. (1998).

5. Inferencia basada en características

- A partir de las características establecidas se formaron grupos de términos claves, que fueron comparados con una regla de oro². Las métricas de evaluación se retomaron de Lagutina et al. (2017), a continuación se presentan.
- Precisión: Es la proporción de ítems recuperados que son relevantes, medidos por la relación entre el número de ítems recuperados relevantes y el número total de ítems recuperados. Se expresa por $P = \frac{|T_{rel} \cap T_{ext}|}{|T_{ext}|}$ donde T_{rel} es el número de términos relevantes dado la regla de oro de los expertos y T_{extr} es el número de términos extraídos en referencia a la técnica empleada y el conjunto establecido.
- Recuperación: Es la proporción de elementos relevantes recuperados, medidos por la relación entre el número de elementos recuperados relevantes y el número total de elementos relevantes en el corpus. Se expresa por $R = \frac{|T_{rel} \cap T_{ext}|}{|T_{rel}|}$
- Medida – F: Es una media armónica entre la precisión y la recuperación, se supone que se desean términos claves con igual posibilidad de tener características de precisión y reconocimiento, por lo anterior se expresa mediante $F - measure = \frac{2PR}{P+R}$

La evaluación se realizó de forma automática empleando el software Termometer (Nazarenko & Zargayouna, 2009).

² Es un listado de términos establecidos por el grupo de expertos, este listado describen términos claves del dominio de liderazgo en general.

3. Desarrollo del tema

Esta sección presenta los resultados de ejecutar cada procedimiento descrito en el apartado anterior. La mayoría de actividades de los procedimientos de preprocesamiento, colección de candidatos y cálculo de características, se implementaron a través del software KNIME Analytic Plataform, es así que para cada uno se presenta el flujograma diseñado y empleado.

1. Establecimiento del corpus

Para la presente investigación se consultó a un grupo de experto del dominio del liderazgo quienes a través de un muestreo intencionado establecieron un corpus en idioma inglés, conformado por 14 artículos científicos indexados y dos tesis doctorales que describían conceptos claves del dominio del liderazgo, en específico del enfoque del liderazgo situacional que fue seleccionado porque el grupo de expertos poseía amplio conocimiento sobre esa perspectiva. Los textos de interés fueron recuperados manualmente empleando la base de datos Scopus.

2. Preprocesamiento

El flujograma desarrollado para este procedimiento se muestra en la Figura 1. Es conveniente aclarar que la actividad de tokenización se realiza en el nodo llamada *Word Parser*.

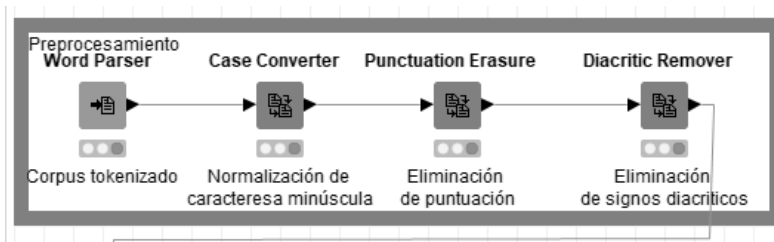


Figura 1. Flujograma de preprocesamiento

Fuente: Autores

3. Colección de términos candidatos

La Figura 2 presenta el flujograma generado para ejecutar las actividades de este procedimiento.

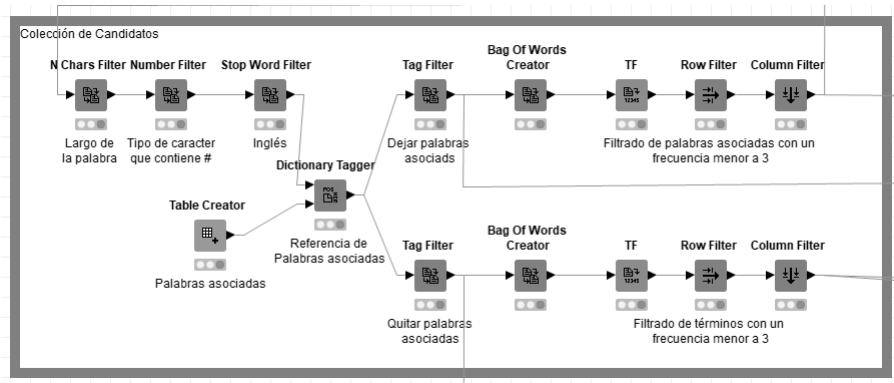


Figura 2. Flujograma de colección de términos candidatos

Fuente: Autores

Es apropiado aclarar que para dos de las técnicas empleadas en el siguiente procedimiento (aquellas que parte de modelo de espacio vectorial), se utiliza la representación de bolsa de palabras que se exhibe en la Figura 3 bajo el nodo *Bag of Words Creator*. No obstante para la tercera técnica este esquema no es empleado y la información del actual procedimiento, es direccionada mediante las líneas alternas de los nodos *Tag Filter*.

4. Cálculo de características

Los flujogramas diseñados para el cálculo de las características se presentan en la Figura 3.

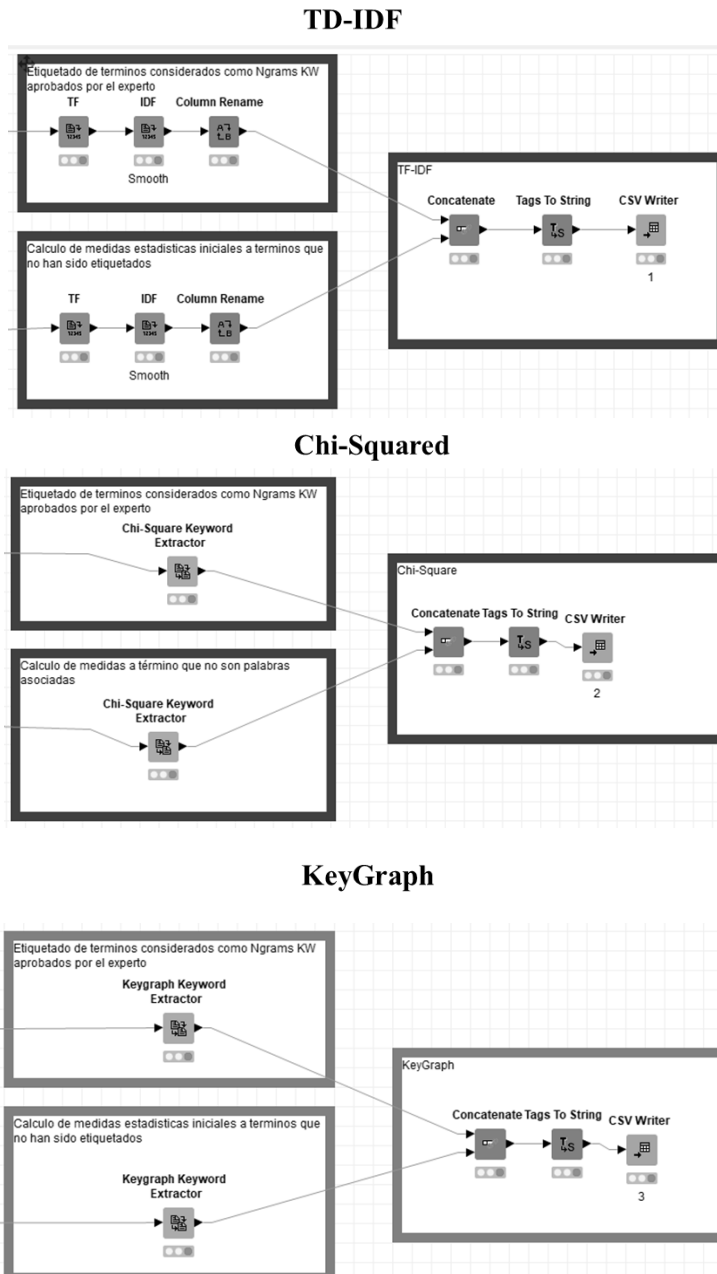


Figura 3. Flujograma de cálculo de características

Fuente: Autores

5. Inferencia basada en características

Los resultados de la evaluación se presentan en la Tabla 1. Las filas de color gris representan el conjunto de términos que se evaluaron, por ejemplo, la celda 20 (en color

gris) representa la información de los primeros veinte términos extraídos a través de cada técnica.

La información obtenida permite establecer que la técnica TF – IDF es la que mejores resultados brinda para el corpus de liderazgo situacional estudiado. Para dicha técnica, los mejores valores se obtienen al analizar los primeros 30 términos extraídos, porque arroja un valor de uno para el dato de precisión, recuperación de 0,67 y una medida F de 0,8.

Tabla 1. Resultados

		20	30	40	50	60	70	80	90	100
TFIDF	P	0,1	1	1	1	1	1	1	1	1
	R	0,015038	0,666667	0,5	0,4	0,333333	0,285714	0,25	0,222222	0,2
	F	0,026144	0,8	0,666667	0,571429	0,5	0,444444	0,4	0,363636	0,333333
CHISQUARED		20	30	40	50	60	70	80	90	100
	P	0	0,15	0,15	0,2	0,2	0,25	0,25	0,25	0,25
	R	0	0,1	0,073171	0,08	0,066667	0,071429	0,0625	0,055556	0,05
	F	0	0,12	0,098361	0,114286	0,1	0,111111	0,1	0,090909	0,0833333
KEYGRAPH		20	30	40	50	60	70	80	90	100
	P	0,1	0,25	0,35	0,4	0,5	0,65	0,7	0,8	0,8
	R	0,1	0,166667	0,175	0,16	0,166667	0,185714	0,175	0,177778	0,16
	F	0,1	0,2	0,233333	0,228571	0,25	0,288889	0,28	0,290909	0,266667

Fuente: Autores

4. Discusión

A partir del experimento realizado se estableció que la técnica más adecuada para extraer términos claves de un corpus del dominio de liderazgo situacional es la TF – IDF, ya que presenta un alto nivel de precisión y un aceptable valor de recuperación. No obstante los resultados alcanzados deben ser analizados cuidadosamente porque surgieron de la evaluación en referencia a una regla de oro de carácter general para el campo del liderazgo y, no sólo del liderazgo situacional. En consecuencia, el indicador de *recuperación* se vio afectado porque los términos relevantes (T_{rel}) comprendían vocabulario, que en el corpus

analizado no se presentaba. Así mismo, los términos de la regla de oro fueron establecidos por un grupo de expertos, lo que conlleva un potencial error de sesgo porque, como lo expresan Astrakhantsev et al. (2015), “los humanos razonan a nivel de conceptos y no de términos textuales que aparecen en el cuerpo de un documento” (p. 13).

En la Figura 5 se presenta el rendimiento de las técnicas ejecutadas en relación a la medida F. Dicho esquema acentúa que el mejor rendimiento se haya para la técnica TF – IDF con el conjunto de los primeros 30 términos extraídos. Por lo anterior, para la creación de una red semántica que se emplee como mecanismo integrador del dominio del liderazgo (en particular del enfoque situacional) es apropiado afirmar que la técnica de extracción a emplear debe ser TF – IDF, además seguir los procedimientos detallados en el apartado *método*.

La interpretación de la Figura 5 debe ser concienzuda, a razón de que un valor alto a través de la técnica TF – IDF para los primeros treinta términos no indica que estos sean más relevantes que los veinte o cuarenta primeros; por el contrario señala que la técnica de ponderación TF – IDF describe de forma apropiada las características lingüísticas de los términos relacionados con el liderazgo situacional. Además la técnica al ostentar mejores resultados para los 30 primeros términos, permite establecer que al momento de realizar una aplicación computacional más robusta para el dominio del liderazgo, sólo sean necesarios extraer y analizar los 30 primeros términos, ya que tienen alta posibilidad de contener información sobre las particularidades de los enfoques del liderazgo.

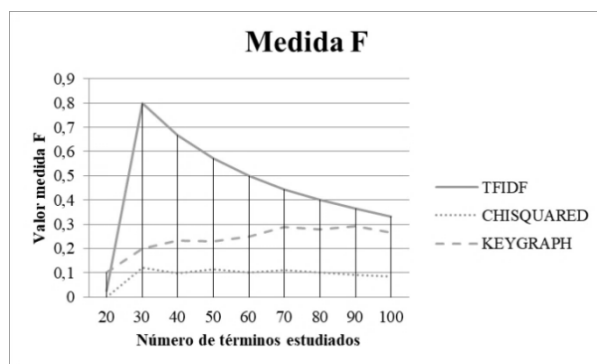


Figura 5. Rendimiento global

Fuente: Autores

Reconocer esta información abre la oportunidad de generar sistemas automáticos para la extracción de términos relevantes del dominio del liderazgo, ya que permite establecer el perfil lingüístico de este campo de investigación. En este sentido, facilita la adquisición de conocimiento que es el cuello de botella en la generación de redes semánticas. Igualmente permite que la red a producir, abarque gran parte de la terminología existente del liderazgo porque al diseñarse un sistema automático de ET, no se restringe el establecimiento de categorías a los resultados que un grupo de expertos produzca para un periodo de tiempo, que es una de las actuales críticas de las conceptualizaciones integradoras, taxonomías y ontologías de las teorías del liderazgo. El experimento y los hallazgos alcanzados son un resultado inicial de la construcción de una red semántica que será una conceptualización unificadora de los paradigmas del liderazgo. Así mismo, los resultados expuestos son coherentes con el método propuesto para la construcción de dicha red.

5. Conclusiones

Este documento propone la construcción de una red semántica como mecanismo para la unificación de los diferentes enfoques del liderazgo, dado que los actuales esfuerzos incorporan pobremente los conceptos comunes de este campo y ocasionan ambigüedad en la interpretación de sus respectivos paradigmas. En este orden y siguiendo el método planteado por Aussenac-Gilles y colegas, se subraya que el cuello de botella para la construcción de la red semántica es la adquisición de información, por ende, se analiza experimentalmente el proceso semi automático de ET para el dominio del liderazgo, en especial para el enfoque de liderazgo situacional. En este sentido se halló que los procedimientos y actividades descritas en el apartado *método*, sumados a la técnica TF – IDF permiten establecer un adecuado perfil lingüístico de los términos del liderazgo situacional; dicho perfil se recomienda sea emplea en el desarrollo de una herramienta computacional robusta que facilite la construcción semi automática de una red semántica como mecanismo para la unificación del liderazgo.

6. Referencias Bibliográficas

Astrakhantsev, N., Fedorenko, D., & Turdakov, D. (2015). Methods for automatic term recognition in domain-specific text collections: A survey. *Programming and*

- Computer Software*, 41(6), 336–349. <http://doi.org/10.1134/S036176881506002X>
- Aussenac-Gilles, N., Biebow, B., & Szulman, S. (2002). Modelling the travelling domain from a NLP description with Terminae. In *Workshop on Evaluation of Ontology Tools, European Knowledge*.
- Barrera, M., Núñez, H., & Ramos, E. (2012). *Ingeniería Ontológica. Lecturas en ciencias de la computación*. Escuela de Computación Facultad de Ciencias. Universidad Central de Venezuela. Caracas.
- Bass, B. (1990). *Handbook of leadership: A survey of theory and research* (Free Press). New York.
- Behrendt, P., Matz, S., & Göritz, A. S. (2016). An integrative model of leadership behavior. *The Leadership Quarterly*, 1, 229–244. <http://doi.org/10.1016/j.leaqua.2016.08.002>
- Beliga, S., Mestrovic, A., & Martincic-Ipsic, S. (2015). An overview of graph-based keyword extraction methods and approaches. *Journal of Information and Organizational Sciences*, 39(1), 1–20.
- Bennis, W. (2007). The Challenges of Leadership in the Modern World. *American Psychologist*, 62(1), 2–5. <http://doi.org/10.1037/0003-066X.62.1.2>
- Brachman, R. (1979). On the epistemological status of semantic networks. In *Associative networks: Representation and use of knowledge by computers* (pp. 3–50). <http://doi.org/https://doi.org/10.1016/B978-0-12-256380-5.50007-4>
- Carley, K., Bigrigg, M., & Diallo, B. (2012). Data-to-model: A mixed initiative approach for rapid ethnographic assessment. *Computational and Mathematical Organization Theory*, 18(3), 300–327. <http://doi.org/10.1007/s10588-012-9125-y>
- Contreras, F. (2008). Liderazgo: Perspectivas de desarrollo e investigación. *International Journal of Psychological Research*, 1(2), 64–72.
- Diesner, J. (2012). *Uncovering and Managing the Impact of Methodological Choices for the Computational Construction of Socio-Technical Networks from Texts*. Carnegie Mellon University.
- Drath, W., Mccauley, C., Palus, C., Velsor, E. Van, Connor, P., & Mcguire, J. (2008). Direction , alignment , commitment : Toward a more integrative ontology of leadership. *The Leadership Quarterly*, 19(6), 635–653. <http://doi.org/10.1016/j.leaqua.2008.09.003>

- Fedorenko, D., Astrakhansev, N., Turdakov, D., & Solzhenitsyn, A. (2013). Automatic recognition of domain-specific terms: An experimental evaluation. *CEUR Workshop Proceedings, 1031(4)*, 15–23.
- Fleishman, E., Mumford, M., Zaccaro, S., Un, G., Levin, K., Korotkin, A., & Hein, M. (1991). Taxonomic efforts in the description of leader behavior: A synthesis and functional interpretation. *The Leadership Quarterly, 2(4)*, 245–287.
- Follmer, K., Neely, B., Jones, K., & Hunter, S. (2018). To Lead Is to Err : The Mediating Role of Attribution in the Relationship Between Leader Error and Leader Ratings. *Journal of Leadership & Organizational Studies, 1*, 1–14.
<http://doi.org/10.1177/1548051818767392>
- Gharehchopogh, F., & Khalifelu, Z. (2011). Analysis and evaluation of unstructured data: text mining versus natural language processing. In *2011 5th International Conference on Application of Information and Communication Technologies (AICT)* (pp. 1–4).
<http://doi.org/10.1109/ICAICT.2011.6111017>
- Gómez-Pérez, A., Fernández-Lopez, M., & Corcho, O. (2004). *Ontological Engineering*. London: Springer Verlag.
- Guarino, N., Oberle, D., & Staab, S. (2007). What Is an Ontology? In P. Bernus, J. Blazewicz, G. Schmidt, & M. Shaw (Eds.), *Handbooks on Ontologies* (Second, pp. 1–20). London: Springer. <http://doi.org/10.1007/978-3-642-00416-2>
- Gupta, V., & Lehal, G. (2009). A survey of text mining techniques and applications. *Journal of Emerging Technologies in Web Intelligence, 1(1)*, 60–76.
<http://doi.org/10.4304/jetwi.1.1.60-76>
- Jacquemin, C., & Bourigault, D. (2012). Term Extraction and Automatic Indexing. In *The Oxford Handbook of Computational Linguistics* (Vol. 1, pp. 1–19).
<http://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199276349.013.0033>
- Judea, A., Schütze, H., & Bruegmann, S. (2014). Unsupervised Training Set Generation for Automatic Acquisition of Technical Terminology in Patents. In *Proceedings of COLING 2014, the 25th International Conference on Computational Linguistics: Technical Papers* (pp. 290–300).
- Kashyap, V., & Borgida, A. (2003). Representing the UMLS semantic network using OWL. In *The Semantic Web-ISWC 2003* (pp. 1–16).

- Lagutina, K., Mamedov, E., Lagutina, N., Paramonov, I., & Shchitov, I. (2017). Analysis of Relation Extraction Methods for Automatic Generation of Specialized Thesauri: Prospect of Hybrid Methods. In *2016 19th Conference of Open Innovations Association (FRUCT)* (pp. 138–144). <http://doi.org/10.23919/FRUCT.2016.7892193>
- Laplante, P. (2000). *Dictionary of computer science, engineering and technology*. CRC Press.
- Lassi, M. (2002). Automatic thesaurus construction. In *he GSLT course Linguistic Resources* (pp. 1–10).
- Mackenzie, K., & Barnes, F. (2008). The unstated consensus of leadership approaches. *International Journal of Organizational Analysis*, *15*(2), 92–118. <http://doi.org/10.1108/19348830710868266>
- Manning, C., & Schutza, H. (2000). *Foundations of statistical natural language processing*. The MIT Press. <http://doi.org/10.1145/601858.601867>
- Markham, S. (2010). Leadership , levels of analysis , and déjà vu : Modest proposals for taxonomy and cladistics coupled with replication and visualization. *The Leadership Quarterly*, *21*(6), 1121–1143. <http://doi.org/10.1016/j.leaqua.2010.10.011>
- Martins, N. (2017). An ontology of power and leadership. *Journal for the Theory of Social Behaviour*, *1*(August 2016), 1–15. <http://doi.org/10.1111/jtsb.12155>
- Matsuo, Y., & Ishizuka, M. (2004). Keyword Extraction From a Single Document Using Word Co-Occurrence Statistical Information. *International Journal on Artificial Intelligence Tools*, *13*(01), 157–169. <http://doi.org/10.1142/S0218213004001466>
- Mcenery, T. (2012). Corpus Linguistics. In *The Oxford Handbook of Computational Linguistics*. <http://doi.org/10.1093/oxfordhb/9780199276349.013.0024>
- Mooney, R., & Bunescu, R. (2005). Mining knowledge from text using information extraction. *ACM SIGKDD Explorations Newsletter*, *7*(1), 3–10. <http://doi.org/DOIhttps://doi.org/10.1007/s12046-013-0197-2>
- Murphy, J., Elliott, S., Goldring, E., Porter, C., Murphy, J., Elliott, S., Porter, A. (2007). Leadership for learning : a research- based model and taxonomy of behaviors. *School Leadership and Management*, *27*(2), 179–201. <http://doi.org/10.1080/13632430701237420>
- Nazarenko, A., & Zargayouna, H. (2009). Evaluating term extraction. In *Proceedings of the*

International Conference Recent Advances in Natural Language Processing (RANLP'09) (pp. 299–304).

- Northouse, P. (2015). *Leadership: Theory and Practice, 7th Edition*. SAGE Publications, Inc.
- Ohsawa, Y., Benson, N., & Yachida, M. (1998). KeyGraph : Indexing by a Co- occurrence Graph. In *Proceedings IEEE International Forum on Research and Technology Advances in Digital Libraries -ADL'98-*. <http://doi.org/10.1109/ADL.1998.670375>
- Packendorff, J., Crevani, L., & Lindgren, M. (2014). Project Leadership in Becoming : A Process Study of an Organizational Change Project. *Project Management Journal*, 45(3), 5–20. <http://doi.org/10.1002/pmj>
- Peterson, M. (1997). International perspectives on international leadership. *The Leadership Quarterly*, 8(3), 203–231.
- Quillian, M. R. (1969). The teachable language comprehender: a simulation program and theory of language. *Communications of the ACM*, 12(8), 459–476. <http://doi.org/http://doi.acm.org/10.1145/363196.363214>
- Rendova, V., & Starbuck, W. (1997). Ancient Chinese theories of control. *Journal of Management Inquiry*, 6, 144–159.
- Reunanen, T., & Jaana Kaitonen. (2016). Different Roles in Leadership Styles in Modern Organization. In Series Editor (Ed.), *Proceedings of the AHFE 2016 International Conference on Human Factors, Business Management and Society* (pp. 250–262). Florida.
- Roelleke, T. (2013). *Information Retrieval Models. Web Information Retrieval*. http://doi.org/10.1007/978-3-642-39314-3_3
- Shamas-UR-Rehman Toor. (2011). Differentiating Leadership from Management: An Empirical Investigation of Leaders and Managers. *Leadership and Management in Engineering*, 11(4), 310–320.
- Souba, W. (2011). The Being of Leadership. *Philosophy, Ethics, and Humanities in Medicine*, 6(5), 1–11. <http://doi.org/10.1186/1747-5341-6-5>
- Stogdill, R. (1974). *Handbook of leadership: A survey of theory and research*. New York: Free Press.
- Torres, C., & Arco, L. (2016). Representación textual en espacios vectoriales semánticos.

Revista Cubana de Ciencias Informáticas, 10(2), 148–180.

- Troyano, J., Mejías, M., Torres, J., & Miguel, T. (2000). Extensiones al sistema de clasificación de UML. *Computación y Sistemas*, 3(3), 202–213.
- Turney, P., & Pantel, P. (2010). From frequency to meaning: vector space models of semantics. *Journal of Artificial Intelligence Research*, 37, 141–188.
<http://doi.org/10.1613/jair.2934>
- Valero, A. (2017). *Técnicas estadísticas en minería de textos*. Universidad de Sevilla.
- Walters, D. (2016). Leadership issues in governance of complex systems. *Int. J. System of Systems Engineering*, 7(1/2/3), 130–142.
- Woods, W. A. (1975). What's in a link: Foundations for Semantic Networks. In *Readings in Cognitive Science: A Perspective from Psychology and Artificial Intelligence* (pp. 102–125). <http://doi.org/10.1016/B978-1-4832-1446-7.50014-5>
- Yukl, G. (1981). *Leadership in Organizations*. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall.
- Yukl, G. (1989). Managerial Leadership : A Review of Theory and Research. *Journal of Management*, 15(2), 251–289. <http://doi.org/10.1177/014920638901500207>
- Yukl, G., Taber, T., & Gordon, A. (2002). A Hierarchical Taxonomy of Leadership Behavior : Integrating a Half Century of Behavior Research. *Journal of Leadership and Organizational Studies*, 9(1), 15–32. <http://doi.org/10.1177/107179190200900102>
- Yukl, G. (2012). Effective Leadership Behavior : What We Know and What Questions need more attention. *Academy of Management Perspectives*, 26(4), 66–85.

Información de los autores

Carlos Mauricio Zuluaga

Ingeniero Industrial de la Universidad Tecnológica de Pereira. Magister en Administración del Desarrollo Humano y Organizacional de la Universidad Tecnológica de Pereira. Estudiante del Doctorado en Ingeniería de la Universidad Tecnológica de Pereira. Líneas de Interés: Ontologías, Gestión del Cambio Ontológico y Liderazgo.

Manuela Gómez Suta

Ingeniera Industrial de la Universidad Tecnológica de Pereira. Estudiante de la Maestría de Investigación Operativa y Estadística. Líneas de Interés: Ontologías, Gestión del Cambio Ontológico, Procesamiento del Lenguaje Natural.

José A. Soto

Pregrado en Física de la Universidad Estatal de Kharkov Maximo Gorki. Magíster En Investigación Operativa y Estadística de la Universidad Tecnológica De Pereira. Master En Ciencias Físico Matemáticas de la Universidad Estatal de Kharkov Maximo Gorki. Doctor en Engenharia de Computação de la Universidade Estadual De Campinas, Brasil. Líneas de Interés: Análisis de Medidas de Eficiencia y Productividad, Análisis Multivariado, Simulación Discreta y Continua.

Sandra Estrada Mejía

Ingeniera de Sistemas de la Universidad Autónoma de Manizales. Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Cooperativa De Colombia. Magíster en Administración Económica y Financiera de la Universidad Tecnológica De Pereira. Doctor en Ciencias Pedagógicas del Instituto Pedagógico Latinoamericano y caribeño. Líneas de Interés: Reformas Laborales, Cultura Tecnológica, Productividad y Competitividad, Cambio, Innovación y Liderazgo.

Julio Cesar Chavarro

Ingeniero de Sistemas de la Universidad Distrital Francisco José De Caldas. Especialista en Instrumentación Física de la Universidad Tecnológica De Pereira. Doctor en Ingeniería de la Universidad del Valle. Líneas de Interés: Modelos Semánticos, Ontologías y Gestión del Cambio Ontológico.

Propuesta de implementación de un SG-SST para el sector educativo público

*Luis Alberto Arteaga Casas¹, Orlando Rodríguez García², Daniela Ramírez Marín³,
Paula Alejandra Sanabria Ramírez⁴, Jonnathan Osorio Osorio⁵, José Cosme
Sánchez Castrillón⁶*

¹ Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional Pereira,
Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia

luis.arteagac@unilibre.edu.co

² Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional Pereira,
Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia

orlando.rodriguezg@unilibre.edu.co

³ Estudiante Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional
Pereira, Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia.

⁴ Estudiante Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional
Pereira, Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia.

⁵ Estudiante Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional
Pereira, Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia.

⁶ Estudiante Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional
Pereira, Belmonte, Avenida las Américas, Pereira, Colombia.

Resumen— En la ciudad de Pereira se plantea formular una propuesta de Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo para la Institución Educativa Ciudadela Cuba de Pereira, la cual se idea desde un concepto universal de la prevención, el cuidado y promoción de la salud, al igual que con una necesidad de afianzar el conocimiento del tema requerido por los administradores de empresas y abogados. Para un tema de actualidad como este se realizó una revisión de estudios previos que alimentaran la formulación para buscar cada vez un resultado más perfecto. La institución Educativa Ciudadela Cuba cuenta con la particularidad de ser el colegio con mayor número de estudiantes de la ciudad de Pereira, este es un aspecto interesante, ya que recoge una mayor cantidad de experiencias en el centro educativo que requieren atención y sugiere su estudio, por ello, el planteamiento de realizar encuestas y entrevistas a 67 funcionario de la Institución Educativa Ciudadela Cuba. Al momento de escribir este artículo se ha abierto un panorama incesante en la gran labor que tiene este tema dada su relevancia, a su vez, de la necesidad del empoderamiento de los directivos de las organizaciones para buscar la mejora continua de los sistemas de gestión de seguridad y salud en el trabajo, adelantándose de esta manera, con el cumplimiento

de la normatividad vigente para buscar brindar el bienestar de la comunidad objetivo.

Palabras clave— Contexto Educativo, Contexto Empresarial y Organizacional Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, Diagnóstico, Plan de Mejoramiento, Salud Ocupacional.

***Abstract**— In the city of Pereira it is projected to formulate a proposal for the Implementation of the Occupational Health and Safety Management System for the Educational Institution Ciudadela Cuba de Pereira, which it is designed from a universal concept of prevention, care and promotion of the health, as well, as with a need to strengthen the knowledge of the subject required by business managers and lawyers. For a current issue like this, a review of previous studies was carried out that fed the formulation to look for a more perfect result each time. The Educational institution Ciudadela Cuba has the particularity of being the school with the largest number of students in the city of Pereira, this is an interesting aspect, since it includes a greater number of experiences in the educational center that requires attention and suggests its study, therefore, the proposal to conduct surveys and interviews with the total number of officials (109) of the Ciudadela Educative Institution of Cuba. At the time of writing this article an incessant panorama has been opened in the arduous work that this subject has given, due to its relevance, in turn, of the need for the empowerment of the managers of the organizations to seek the continuous improvement of the management systems of health and safety in the workplace, anticipating in this way, with the fulfillment of the current regulations to seek to provide the welfare of the target community.*

Key words— Educational Context, Context Occupational Safety and Health Management System, Educational Context, Diagnosis, Improvement Plan, Occupational Health.

Clasificación JEL: I20 General Health, Educational, Welfare; I28 Government policy; K19 Other Law and Economics; K31 Labor Law; M53 Training; M54 Labor Management; M55 Labor contracting devices

1. Introducción

La respuesta a las dinámicas laborales, normatividad vigente y riesgos que están expuestos los docentes y directivos docentes en el marco del SG-SST, se da a través de una propuesta de implementación de un SG-SST que se encuentra regido por un conjunto de normas correspondientes al Régimen especial para el Magisterio Colombiano mediante el Decreto 1655 del 20 de Agosto, de 2015 que cobija a directivos docentes, docentes y profesionales de apoyo y de orientación escolar y la Resolución 1111. La propuesta se idea desde un concepto universal de la prevención, cuidado y promoción de la salud, al igual que con una

necesidad de afianzar el conocimiento del tema requerido por los administradores de empresas de forma simultánea a los funcionarios de la Institución Educativa.

Seguidamente, se expone el haber encontrado un tema trascendental para el bienestar laboral que requiere de aplicación no solo por la legislación actual, sino por las dinámicas profesionales, esto conectado con la expansión del mercado laboral, habilitado por las posibilidades de tránsito de los profesionales; esto obliga al personal a actualizarse en temas desde lo global hasta lo local. En este orden de ideas y teniendo en cuenta que en Colombia entre las carreras profesionales más demandadas se encuentra administración de empresas, se sugiere la profundización de conocimiento en el tema de Sistema de Gestión y Seguridad en el Trabajo, ya que se considera de gran relevancia para las organizaciones, lo cual requiere administradores con amplia visión y capacidades de solución y prevención de situaciones adversas en los contextos externo e interno.

El enfoque del administrador en la aplicación del SG-SST se refiere a sus posiciones organizacionales alcanzadas en función de su profesión, dado que se podrá encontrar en cargos de tipo directivo y/o gerencial, los cuales requieren de conocimientos transversales, donde la base de todo propósito son los empleados o clientes internos; por tal razón, es importante comprender las normas, las estrategias de prevención, de atención y de acompañamiento al empleado

Con base en el planteamiento presentado con anterioridad y frente a la necesidad de definir políticas y estrategias que unifiquen criterios, se ha definido la normativa propia para la implementación de un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo ante lo cual, el Ministerio de Trabajo ha expedido la ley 1562 del 2012, reglamentada mediante el decreto número 1443 del 31 de julio del 2014 por medio del cual cada empresa debe crear un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo (SG-SST) y en lo que concierne a esta investigación, el decreto 1655 que reglamenta seguridad y salud en el trabajo para los educadores afiliados al Fondo Nacional de Prestaciones Sociales del Magisterio.

Como parte del contexto en el que se desenvuelven los SG-SST, se encuentra el papel del cuerpo directivo que además de su tarea académica y búsqueda del bienestar del cuerpo docente, este se encuentra con otras labores propias de su ejercicio, y por ello se requiere de un Administrador o Gerente en su rol de representante legal, asesor o consultor, entre otros), que esté en capacidad de asesorar para no incurrir en demandas, de propiciar

acompañamiento legal y/o gerencial para la implementación de un sistema de seguridad y salud en el trabajo o como apoderado para establecer una demanda a la empresa o para hacer las veces abogado defensor de la empresa demandada.

Lo cierto es que los riesgos de tipo administrativo se pueden dar por las multas y sanciones en las cuales pueden incurrir la empresa por no acatar las directrices y solicitudes que son verificadas por los funcionarios de la oficina del Ministerio del Trabajo a nivel territorial; los riesgos de tipo civil contractual y extracontractual pueden darse por efectos de daños y perjuicios creados de forma directa e indirecta a terceros por quienes son empleados de la empresa; los riesgos de tipo laboral pueden obedecer a el pago no oportuno de la seguridad social, la liquidación errónea por una incapacidad por enfermedad de tipo laboral, el no reportar oportunamente y en lo establecido por la ley un accidente laboral o una incapacidad por efectos de accidente laboral; y en lo penal pueden existir riesgos de cárcel por muerte, lesiones personales o por injuria o calumnia en los casos que se demuestren afectación moral y/o física de algún empleado que se encuentra en su jornada laboral.

Como se puede inferir, existe la necesidad de dar respuesta a este tipo de problemas que se presentan en el desempeño laboral de los empleados en Colombia; donde lo cierto es que por desconocimiento (omisión) o de forma culposa las empresas pueden incurrir en sanciones, multas, pagos o afectaciones legales debido al desconocimiento de la norma y los riesgos legales en los que está inmersa la dinámica empresarial y dentro de ella el desempeño laboral y patronal; para este caso en particular se define como contexto organizacional I.E. Ciudadela Cuba.

Dentro de este marco normativo y legal tanto las personas jurídicas como naturales están inmersas en riesgos de tipo legal, por cuanto se pueden presentar accidentes de trabajo con responsabilidad laboral, civil contractual, civil extracontractual, administrativo e inclusive penal; por ello en el ejercicio del desempeño de todo gerente es importante comprender las normas, las estrategias de prevención, de atención y de acompañamiento tanto al empleado como al empleador.

En la investigación se recogen aspectos normativos, administrativos, responsabilidades jurídicas, papeles de los terceros y elementos externos que demuestran en primera medida, la necesidad de ahondar en el estudio y aplicación del SG-SST a través de un caso piloto cumpliendo con la normativa vigente, y seguidamente la importancia de evidenciar estos

acontecimientos de estudio que son relevantes para el ejercicio de la profesión; por ello, cuando se estudia a través de este caso piloto, de manera simultánea y en el marco de los Semilleros de Investigación se vienen realizando otros proyectos que han sido aprobados o están en fase de construcción.

2. Método

El presente trabajo se desarrolló conforme a los criterios de una investigación de tipo descriptiva, ya que describió hechos y fenómenos que se describen en un contexto determinado, para este caso con la relación laboral, los riesgos que se presentan en los SG-SST y los requerimientos establecidos para un SG-SST, incluyendo el estado actual del diagnóstico y plan de mejoramiento.

Documental por cuanto se basa en la interpretación de documentos legales o normas que van desde la constitución política de Colombia, el código sustantivo de trabajo, las leyes y decretos que reglamentan los SG-SST en Colombia.

A su vez, evaluativa porque permite medir el estado actual, diagnosticar y establecer planes de mejoramiento inherentes a los SG-SST.

La población corresponde a los docentes y directivos docentes de la Institución Educativa “ciudadela cuba” de Pereira. (Base de datos, año lectivo 2018).

Método de investigación: análisis y síntesis.

3. Desarrollo del tema

Partiendo del hecho de que la administración como ciencia social aplicada tiene definido como objeto de investigación las organizaciones y dentro de estas, las relaciones que se dan entre el talento humano y la gestión de sus recursos, es de vital importancia para el grupo de investigación (AIO - Administración de la Industrias y la organizaciones) realizar una exploración teórica y contextual que permita identificar en las dinámicas propias de la organización: su cultura, sus relaciones, sus fortalezas, sus debilidades y de hecho sus aspectos por mejorar para hacer de las organizaciones, organizaciones más eficientes y de menos riesgos en la gestión de los mismos.

Por ello, para el desarrollo del presente trabajo se ha realizado una exploración temática, legal y un estado del arte respecto a trabajos realizados y pertinentes al tema. En este sentido, la investigación promueve la interdisciplinariedad, por cuanto es un tema que viene

siendo debatido desde los semilleros de derecho laboral, en el programa de Derecho y, desde la facultada de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cuanto a la línea de cultura organizacional; a su vez, existe la posibilidad de integrar en futuras investigaciones, el programa de Enfermería y propiciar la investigación en cascada con los programas de posgrado, ofertados en Seguridad y Salud en el Trabajo.

Teniendo en cuenta esta premisa de trabajo, se puede decir que la administración trae consigo tareas de envergadura mayor, tal como maximizar las ganancias de una organización, lo cual resulta del complemento de ambas partes. Algunos conceptos más despojados de las realidades humanas mencionan que para ello no es necesario hacer felices a los trabajadores, pero esta tesis pierde sentido cuando son las personas quienes por su actuar en función de la empresa generan valor a las actividades individuales que resultan colectivas y dejan en alto el nombre de una organización; es decir, las organizaciones están hechas de personas. Personas que a su vez, operan, gestionan, crean, mejoran y traen a la realidad innumerables procesos, técnicas y productos (bien o servicio) que estaban en algún momento, lejanos de la realidad humana.

Por ello, y dada la base de la administración como ciencia social, resulta acorde resaltar que las creaciones humanas están fundamentadas por comportamientos que se convierten en culturas a través del tiempo, lo cual, dado su lugar, contexto, clima y otros factores endógenos como exógenos, afectan conductas que se moldean por ambientes permisivos o estrictos. Lo cierto en el presente es que cada acción administrativa contiene este componente cultural de vieja data, donde cooperar con la cultura individual de los colaboradores significa un esbozo del panorama que debe aleccionarse al colectivo en busca de un mejor ambiente que propenda día tras día el mejoramiento de las condiciones de trabajo.

Lo encontrado anteriormente relata la complejidad del ejercicio de la administración, dado que el planteamiento, formulación y operación de un adecuado SG-SST constituye solamente un elemento de todos los que se le encargan como responsabilidad a un gerente o directivo de una organización, anotando que ni esta labor constituye el objeto social de la organización, ni es un tema de menor importancia.

Aspectos como dilucidar los comportamientos propios de los colaboradores resulta definitivo para un plan de acción, de igual forma se encuentran otros puntos importantes,

como: entender el estado actual de la organización y una descripción que permita ser leída, comprender la dinámica actual del sector, hacia donde se dirige la organización, interpretar la norma, potenciar las capacidades y aportes de los colaboradores, dinamizar los comportamientos positivos, potenciar los recursos con los que se cuenta y otros elementos externos como los ambientales y políticos.

El liderazgo organizacional que puede estar en cabeza de un administrador de empresas resulta tan complejo, que aglomera todo tipo de profesiones en una compañía y, sin importar cuál sea su objeto social, esta tiende a tener psicólogos dentro de la misma, lo cual afianza el concepto humano que poseen las organizaciones y ponen en pie de su acción, lo que dice, hace, piensa y actúa el empleado interno, como externo.

En este sentido, entendiendo el bagaje personal de los colaboradores y la diversidad que se haya en cada uno, se identifica que algunos elementos pueden ser moldeables para la generación de una cultura, siendo posiblemente algunos como el tiempo en que se realizará u operará el proyecto, espacio donde se llevará a cabo el objeto social, y así mismo, otras condiciones que pueden ser intrínsecas, propias del rol del administrador en función de su profesión, por lo que el gran desafío habita en la creación de cada uno de los elementos que se requieren para cumplir con el objeto de la empresa; pero antes de llegar a ese final, se hace necesario transitar por el fomento del autocuidado, la conciencia y la ejecución de todos esos elementos que pueden resultar moldeables por un gerente y, se encuentran inmiscuidos en la cultura organizacional, la cual a su vez está relacionada e incidida por los Sistemas Integrales de Gestión de Calidad (SIGC), los cuales parten de los principios de Mejoramiento continuo, Planeación y Dirección Estratégica, de trabajo en equipo, entre otros.

Estos comportamientos que se dan de forma colectiva, siempre han servido en la historia para levantar la voz, alcanzar derechos en la sociedad, entre otros objetivos comunes; en las organizaciones sucede algo similar, aunque el presente se refiere a una organización en la que hay unas condiciones establecidas, se tiene como base que para mediados del siglo XX no existían tantas garantías normativas para los trabajadores como las existentes actualmente, las cuales generan unas responsabilidades compartidas entre trabajador, empleador y organización. Las normas, al igual que otras particularidades que moldean los comportamientos y por ende la cultura, han permitido crear unas condiciones que cimientan

la función de la dirección y la cooperación conjunta de los empleados internos de la empresa, pretendiendo así establecer parámetros de comportamiento que incidan en el cuidado, la prevención y el bienestar laboral; por ello, actualmente a través de los Sistemas Integrales de Gestión de Calidad (SIGC) y particularmente el Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo (SG-SST), se pretende adentrar en las minucias del trabajador referente a su labor profesional, tales como el impacto de su función en temas de salud emocional, mental, física, al igual que entornos seguros para la operación, como el ambiente laboral que se desarrolla entre los colaboradores del lugar.

En concordancia a lo anterior, este tema del SG-SST que desde 1950 se trata en Colombia, ha sido reglamentado a través de la Legislación propia del trabajo como lo es El Código Sustantivo de Trabajo; Además, Nava (1994) afirma. "Así como el hombre, la ciencia y la tecnología han evolucionado, también lo ha hecho la salud en el trabajo" (p. 534). pero que más que un tema normativo, es un tema de Cultura Organizacional fundamentado en las relaciones, las buenas prácticas, los cuidados, la prevención, la atención y el seguimiento, que poco a poco ha ido transformando la cultura y dinámica organizacional.

En este caso de estudio, es pertinente mencionar que El SG-SST no solo permite mejorar el ambiente y cultura organizacional, sino que también permite prever riesgos Legales (Administrativo, Laboral, Civil y Penal), en los cuales están inmersos los representantes legales de las organizaciones, jefes y empresarios (Perfiles definidos en la formación de los Administradores de Empresas). Además de ello, es tema de investigación e interés transversal a varias ciencias y disciplinas entre las que cabe destacar el Derecho, las Ciencias de la Salud, entre otras. El fin del desarrollo del SG-SST radica en dar un tratamiento exacto a las acciones preventivas y correctivas, la cuales darán un resultado estadístico que busca la no repetición de accidentes, o la existencia de afectaciones mayores en el orden de prevenir la materialización de muchos accidentes. Con ánimo de manejar con precisión los términos de alta importancia y uso en el tema, se define que un accidente es un hecho no programado que se genera por un acto o una condición insegura ya, es una reacción no programada; y muchas veces no lo provoca el individuo o un acto inseguro, sino que se provoca de acuerdo a las instalaciones.

Para que exista una relación de todo lo que comprende la organización, es fundamental tener claridad de lo que se puede denominar el éxito de un Sistema de Gestión de Seguridad

y Salud en el Trabajo; este consiste realmente en generar valor agregado a cada uno de los puestos de trabajo, que desde el conserje en las instituciones educativas hasta el rector tengan esa cultura y esa consciencia, cuando se tiene esa cultura no ejecutan actos inseguros, cuando se sabe sobre el proceso de prevención y se interioriza realmente, se reducen las condiciones de riesgo a las cuales está asociado el puesto de trabajo, esto coincide con lo planteado por Vander Haar et Goelzer (2001) "la protección de la salud y el bienestar de los trabajadores mediante acciones preventivas y de control en el ambiente de trabajo" (p. 7). El ideal sería llegar al punto de no reportar accidentes en un periodo, pero participar activamente de las brigadas, de las capacitaciones, de reportar condiciones inseguras, en la medida que todos hagan el papel de Seguridad y Salud en el Trabajo, se encontrará el éxito de sostenimiento y retroalimentación del programa de gestión. En este caso y para precisión normativa, se debe conocer que para las Instituciones Educativas Públicas existen dos regímenes que requieren de una atención importante respecto a los riesgos legales implícitos en los SG-SST, donde puede decirse que en primera instancia no existe un sistema sólido conforme lo establecido por la Resolución 1111, la cual define los estándares mínimos del SG-SST; lo anterior obedece a que en el régimen especial, la salud, pensión y riesgos laborales es administrada por la Fiduprevisora; y solo recientemente el Ministerio de Educación, la Fiduprevisora y Fecode, han negociado aspectos inherentes a los SG-SST para el Magisterio.

Dentro de la gran cantidad de conocimiento y retos que tiene el administrador y para entender mejor el actuar de un administrador de empresas, podría referirse aquella expresión que dice "con un ojo en el microscopio y el otro en el telescopio". Esta frase relata el universo que debe ser comprendido por quien funge como directivo de una organización, siendo necesario en este caso observar el comportamiento de los colaboradores con un microscopio, interpretar sus necesidades, acoplarlas al objeto social de la organización y empezar una gestión de cambio que incentive siempre y de manera perenne la actitud de cuidado y responsabilidad en el actuar; el fin de esta observación es interpretar esas pequeñeces en el globo que constituye la organización, dicho en otros términos para el administrador, debe adoptar una actitud glocal, es decir, pensar global y actuar local; y como lo afirma Hubault (2006) "el trabajo se encuentra en la intersección de

dos procesos de valorización que se encuentran simultáneamente en una organización: la valorización económica y la valorización de las personas” (p. 18).

El administrador debe interpretar en la práctica el SG-SST desde la gerencia o su condición directiva, y esto implica una tarea que se resume brevemente: el administrador debe hacer de cada uno de sus colaboradores, una persona capaz de administrar su ambiente de trabajo de forma positiva y propendiendo un trabajo colegiado amigable. El cumplimiento de este concepto reside en la capacidad de desencadenar un nivel de compromiso propio, organizativo y profesional para el ejercicio de las funciones, en cada colaborador, llámese conserje, bibliotecaria, profesor, directivo docente u otros pertenecientes a la organización objeto de estudio.

4. Discusión

Para la presente etapa se exponen elementos que se confrontan directamente desde lo evidenciado en las respuestas de las encuestas y lo teórico que pueden generar algunas respuestas como solución a la falencia evidenciada no solo por falta de aplicación, sino por una cultura ajena orientada a la prevención, de manera que a continuación se reflexiona a través de algunos puntos:

Es evidente que la norma solicita que con urgencia se constituyan en las organizaciones los SG-SST, sin embargo en la práctica no están dadas todavía las condiciones para que algunas instituciones del estado, entre ellas la IE cumplan a cabalidad con la misma.

Lo anterior, obedece a criterios que van desde lo cultural, lo legal, lo administrativo y lo organizacional; en cuanto a lo cultural, las empresas del estado y de hecho sus funcionarios se han dedicado al cumplimiento misional e inclusive de manera inconsciente ha generado más interés la parte operativa y funcional con el cumplimiento de tareas asignadas, excluyendo el bienestar, la prevención, el cuidado, la atención y seguimiento a casos que se pueden presentar al interior de las instituciones; elementos requeridos en un sistema de gestión.

En cuanto a lo legal, se ha centrado más en el cumplimiento de los tiempos y las tareas que establece la norma rigurosa, haciéndose de una manera mecánica, operativa, funcional y no desde una propuesta que mejore integralmente la institución dando cumplimiento a su vez a la normatividad vigente.

Respecto a lo administrativo y organizacional, se requiere de un mayor trabajo para comprender la transformación requerida por la institución; empezando porque en la organización no existe una persona con el perfil indicado para ejercer funciones y competencias inherentes al sistema; además desde el punto de vista contractual y presupuestal no se pueden con toda autonomía.

Finalmente, los riesgos -incluidos los de salud y seguridad en el trabajo- afectan la capacidad de ejecución de las organizaciones y por ende sus resultados esperados. Como se puede apreciar, la verdadera gestión de seguridad y salud en el trabajo implica un convencimiento desde la dirección de la organización, así como la comprensión de la rentabilidad económica y social que implica la concepción de sistemas de trabajo sostenibles tanto desde el punto de vista humano como productivo. (Jorge Hernando Molano Velandia, 2013)

5. Conclusiones

- Al detectar las prioridades de acuerdo a los criterios que deben ser abordados para el diseño del plan del SG-SST, se generó una base sólida y argumentativa que operó hoja de ruta a seguir toda vez que se pretenda implementar un sistema de gestión.
- Se establecieron las necesidades a ser tratadas con fines de mitigación para el desarrollo eficiente del SG-SST con enfoque de permanencia en el tiempo.
- Se determinaron todos los aspectos necesarios que conllevaron a la creación de un plan de mejoramiento en el orden de los componentes detectados previamente y orientados a promover cambios culturalmente en la I.E Ciudadela que generen bienestar.
- La creación de un plan de mejoramiento trajo consigo el diseño de una metodología diseñada acorde a la estructura organizacional y con el cumplimiento de la normatividad, con una intención profunda de interpretar el bienestar colectivo.

6. Referencias Bibliográficas

Congreso de la República (2012) Ley 1562 2012. Por la cual se modifica el sistema de riesgos laborales y se dictan otras disposiciones en materia de salud ocupacional. Diario Oficial. Bogotá D.C., 2012. No. 48488. p. 1-3 Consultado en

<https://www.minsalud.gov.co/sites/rid/Lists/BibliotecaDigital/RIDE/DE/DIJ/Ley-1562-de-2012.pdf>

Carvajal Montealegre, Molano Velandia (2012). APORTE DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES A LA GESTIÓN DE LA SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO (Información Científica). Ibero Americana.

Carvajal Montealegre, Molano Velandia APORTE DE LOS SISTEMAS DE GESTIÓN EN PREVENCIÓN DE RIESGOS LABORALES A LA GESTIÓN DE LA SALUD Y SEGURIDAD EN EL TRABAJO

ICBF (2015) Decreto 1655 de 2015. Diario Oficial No. 49.610 de 20 de agosto de 2015
http://www.icbf.gov.co/cargues/avance/docs/decreto_1655_2015.htm

Molano Velandia, Arévalo Pinilla (2003). Revista Unal. Volumen 23, Número 48, p. 21-31, 2013. ISSN electrónico 2248-6968. ISSN impreso 0121-5051.

Jorge Hernando Molano Velandia & Nelcy Arévalo Pinilla De la salud ocupacional a la gestión de la seguridad y salud en el trabajo: más que semántica, una transformación del sistema general de riesgos laborales.

<https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/40486/42322#1>

Pérez, Julián y Gardey, Ana (2017) Definición. Consultado el 23 de enero de 2017 en <http://definicion.de/responsabilidad-civil/>

Vega, Mercedes y Del Roció Lorena (2014) Propuesta de un modelo de gestión de seguridad y salud ocupacional en una asociación clusters de mypes del sector textil en gamarra para mejorar la productividad. Trabajo de grado Ingeniero Industrial. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). Facultad de Ingeniería.

Departamento de Ingeniería Industrial, 2014. 38 p. Consultado en:

http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/325976/2/Vegas_ML.pdf

Vergara, Gonzalo (2017) Mejora tu gestión: Que es un sistema de gestión. Consultado el 10 de enero de 2017 en: <http://mejoratugestion.com/mejora-tu-gestion/que-es-un-sistema-de-gestion/>

Información de los autores

Luis Alberto Arteaga Casas: Administrador, Especialista en Alta Gerencia, Especialista en docencia Universitaria; Magíster en Gestión Empresarial, y en Educación y Desarrollo Humano; Investigador Principal – Docente Media Jornada.

Orlando Rodríguez García: Administrador de Empresas, Comunicador Social-Periodismo, Licenciado en Filosofía y Letras; Magister en Economía Política Global; Doctorando en Producción Agrícola y Economía de Recursos; Investigador Principal – Docente investigador de Jornada Completa.

Daniela Ramírez Marín: Estudiante de Administración de Empresas

Paula Alejandra Sanabria Ramírez: Estudiante de Administración de Empresas

José Cosme Sánchez Castrillón: Administrador de Empresas – Estudiante de especialización. en Alta Gerencia.

Jonnathan Osorio Osorio: Estudiante de Administración de Empresas

Prospectiva del sector cafetero del Quindío con la implementación de las NIIF

Luz Deisy Garces Upegui¹, Mijael Torres²

¹ *Contadora Pública, Especialista en Auditoría y Revisoría Fiscal, Maestrante en Auditoría Internacional y Gestión Empresarial. Instructora Investigadora SENA Regional Quindío. . Correo electrónico ldgarces@sena.edu.co*

² *Contador Público, Investigador, profesional independiente, Asesor de empresas en NIIF.*

Resumen— Las empresas, los profesionales y la academia, respondiendo al cumplimiento de la implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera, han vivido cambios conceptuales de importancia en la profesión contable y empresarial, hecho que genera en todos los sectores de la economía retos importantes para asumir con responsabilidad la obligatoriedad de evidenciar los procesos en los que debe incurrir un empresario para su implementación. Es así como la academia se ha preocupado por realizar estudios que establezcan los componentes dinamizadores del desarrollo económico de la región en sus diferentes sectores económicos, en este caso con énfasis en el sector cafetero, todo gracias a profesionales que integran las áreas contables y financieras.

Muchos son los interrogantes que se han generado en el sector agrícola alrededor del cumplimiento de esta normatividad, pero cómo se deben abordar estas preguntas ¿cuáles son los aspectos más relevantes en la implementación de las NIIF en las empresas del sector cafetero del Quindío? ¿De qué manera la implementación de las NIIF modificará el modelo de negocio del sector cafetero? ¿Cómo incentiva el empleo y estimula la creación de nuevas fuentes de ingreso para el departamento? El presente artículo pretende desarrollar estos interrogantes dando una mirada desde la experiencia de los cultivadores, productores y empresarios del sector y la academia.

El método utilizado es deductivo, el cual parte del cumplimiento de la normatividad que le aplica y su contribución al desarrollo del sector cafetero y de la región, apoyados en el proceso de convergencia y en la gestión en las organizaciones. La Población son los municipios de Génova y Pijao. La muestra son 5 empresarios del sector cafetero de los municipios. El enfoque de investigación es mixto iniciando con datos cualitativos a través de la exploración y descripción del proceso de convergencia a las normas internacionales y cuantitativos demostrando la realidad a valor razonable de los activos biológicos de la organización, mejorando los procesos operativos, administrativos y financieros con mirada prospectiva del negocio

asumiendo los retos de las nuevas tecnologías y las tendencias empresariales.

Palabras claves— Convergencia, Modelo de negocio, Niif, Prospectiva, Tendencias.

***Abstract**— The companies, professionals and the academy, answering to implementation of IFRS, have lived important conceptual changes in the accountant profession. This situation generates, in all economic sectors, challenges to affront with responsibility the obligation of find out the process that a businessperson must apply in its implementation.*

This way, the academy have helped with researchs in order to lay down the dynamic components of regional economic development, in differents production sectors, focussing in the coffee sector.

There are many questions that have generated in the farming industry around the regulatory compliance, but how must be understanding this question? Which are the most relevant aspects in the IFRS implementation that coffee sector companies apply? How changes the coffee business model with the IFRS implementation? How promotes the employment and how estimulates the creation of incomes sources to Quindío department? This article pretend develops these asks giving a viewpoint since experiece of the growers, farmers and businesspeople of this industry, as well as a viewpoint of the academy.

The used method is deductive. This method starts from of the regulatory compliance and its contribution to the coffee sector development and regional. supported in the convergence process to IFRS and the organizational management. Population: Genova and Pijao municipalities. Sample: 5 businesspersons of the coffee sector from Genova and Pijao municipalities. The investigation focus is combined, starting with cualitatives data through exploration and description of convergency process to IFRS and, subsequently, cuantitatives data showing the reality of razonable values of biological actives of the organization, improving operates,administratives and financial process towards a foresight-looking at the business, assuming the new technologies challenges and business trend.

Keywords— Convergence, Business model, IFRS, Foresight, trends

Clasificación JEL: M41 Contabilidad.

1. Introducción

Los cambios en los marcos técnicos normativos contables y financieros presentaban diferencias para el análisis de la información que reflejaban los estados financieros de cada unidad económica y por ende de cada país, es por ello, que la entrada de las normas

internacionales información financiera NIIF, como marco técnico normativo a nivel global, incorpora la presentación de la información financiera de cada país y por consiguiente cada país debe incorporar la información contable y financiera de todos y cada uno de los sectores de la economía del mismo, en el caso de Colombia, y de este artículo, interesa la incorporación de la información contable y financiera del sector agropecuario y en especial la del sector cafetero, para visionar la posibilidad de nuevos inversionistas que proyecten al mediano y largo plazo efectuar inversiones en el sector, inversiones que reactiven el crecimiento del aparato productor de un sector de trascendencia a nivel internacional, al igual que enfocar la formación empresarial en los productores que conservan las costumbres de sostenibilidad que recibieron de sus antepasados, dejando no solo un legado de cultura y costumbres, sino también un legado de organización empresarial en los sectores productivos de la economía nacional, proyectando en las futuras generaciones una cultura contable y financiera que refleje la verdadera situación de las empresas agropecuarias y su aporte al producto interno bruto y teniendo en cuenta la inversión que tiene contemplada el gobierno nacional para el sector agropecuario en cada plan de gobierno. Aunado a ello es importante la formación empresarial de los pequeños y medianos productores del grano, dejando claridad que la formación empresarial debe realizarse en los empresarios que están al frente de dichas empresas, para que de este modo se pueda empezar a dejar un legado no solo de cultura cafetera, sino de administración contable y financiera de las empresas, que al momento han contribuido al progreso, desarrollo y reconocimiento a nivel regional, nacional e internacional.

2. Método

El método es deductivo, el cual parte de la normatividad general que son las NIIF, y su aporte en prospectiva al sector cafetero, basados en el desempeño de la gestión, de un objeto específico que es identificar las posibilidades de mejorar la productividad y competitividad, por lo tanto, el proyecto se desarrolla con el fin de visualizar las condiciones en las cuales el sector cafetero puede obtener ventaja competitiva de la normatividad adoptada, para mejorar su capacidad productiva y competitiva, todo a través de la gestión del desempeño en el proceso de convergencia a NIIF, tal cual como se observa en la (IFRS) sección uno(1) a NIIF para pymes párrafo dos (2) literal b se habla

de quien coordina la gestión del negocio y en la (IFRS) sección dos párrafo tres (3) literal 2.3 se describe la responsabilidad.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es correlacional, dado que, reúne las características de los tres tipos de investigación como son la investigación exploratoria, descriptiva y la explicativa, implicando esto, que, se inicia con la descripción general de normas internacionales que se están implementando en un sector específico como lo es el sector cafetero donde se desarrolló la investigación, relacionando la implementación de las NIIF con el desempeño de la gestión en el manejo de la información y los recursos económicos, manejo que se espera sea en virtud de mejorar la competitividad del sector.

3. Enfoque

El enfoque de investigación es mixto, ya que según Hernández Sampieri en su libro metodología de la investigación en el capítulo 3 pagina 101 párrafo 3 describe “En un mismo estudio es posible combinar diferentes enfoques; también estrategias y diseños, puesto que se puede estudiar un problema cuantitativamente y, a la vez, entrar a niveles de mayor profundidad por medio de las estrategias de los estudios cualitativos”.

Por lo tanto el enfoque es cuantitativo a través de la exploración y descripción del sector cafetero en el proceso de convergencia a NIIF, de igual manera el resultado cuantitativo es equivalente al valor razonable de un activo biológico, como aporte en el desempeño de la gestión en el proceso de convergencia a NIIF para el mejoramiento de la productividad y competitividad del sector cafetero, con base en los valores que se puedan reflejar en la información financiera cumpliendo con los principios de razonabilidad y transparencia.

4. Desarrollo del tema

- **El sector cafetero**

son numerosos los libros, artículos, revistas que presentan la historia del café en Colombia, otro sin número habla del aporte al dinamismo de la economía, al igual que muchos otros autores presentan una visión del sector en su verdadero contexto, un contexto internacional, según los datos suministrados en primer foro mundial de productores de café, celebrado en junio de 2017 (portafolio.com), es un producto que da sostenibilidad y supervivencia a más de 500 mil familias colombianas directamente y más

de 25 millones de familias a nivel mundial, y muchas otras indirectamente, un producto que es apetecido en las grandes economías del mundo, reflejando lo que se vive el día de hoy con el nombramiento de la UNESCO como paisaje cultural cafetero (PCC), nombramiento que a pesar de ser una de los pocos frutos de tal trascendencia a nivel mundial, con este nombramiento, no se explota ese valor agregado por parte de los pequeños y medianos productores del mismo, dado su bajo nivel empresarial y visión del producto en el largo y mediano plazo, a causa de los bajos de precios de comercialización del mismo y los pocos incentivos para su producción, condiciones que se presenta en muchos otros sectores de la economía nacional y mundial, se desestimula la producción del grano en los grandes productores y se traslada la productividad a medianos y pequeños productores, generando de esta manera que la producción de café en Colombia sea un cultivo de supervivencia por los bajos precios de comercialización y los altos costos de producción del mismo.

- **Aspectos a tener en cuenta en la implementación de las niif en el sector cafetero.**

Las directrices propuestas en cada uno de las secciones de las NIIF para pymes y de las NIIF plenas son claras, al igual que las normativas emitidas por las entidades de control y vigilancia en la implementación del marco técnico normativo internacional, permite diferenciar las empresas por su tamaño, cantidad de empleados, valor de sus activos, y si cotizan en mercados públicos, el sector cafetero no es ajeno a estas directrices, se pueden identificar las pequeñas, medianas y las grandes empresas, sin dejar al lado una de las principales enmiendas en el proceso de convergencia a NIIF que es la gestión del desempeño en dicho proceso por parte de los involucrados al interior y exterior de las mismas, proporcionando las condiciones en las cuales el sector cafetero puede obtener ventaja competitiva de las normas adoptadas por los gobiernos de turno, para mejorar su capacidad productiva y competitiva, todo a través de la gestión del desempeño en el proceso de convergencia a NIIF, tal cual como se observa en la (IFRS) sección uno a NIIF para pymes párrafo dos 1.2 literal b se habla de quien coordina la gestión del negocio y en la (IFRS) sección dos párrafo tres, 2.3 se describe la responsabilidad en la gestión de los recursos confiados a la misma, al igual que en la (IFRS) sección siete párrafo 7.2 se detalla la gestión en el manejo del efectivo de una entidad, de la misma forma las demás secciones se requiere de la gestión de los empresarios, gerentes, contadores y el personal

de todas las áreas de la organización para el proceso de convergencia a NIIF, esto en el marco de la gestión integral que se dé a las organizaciones, sobre el manejo de la misma, por consiguiente, es el proceso de la gestión del desempeño en todas las áreas es la que se enmarca en el sector cafetero como una empresa productiva y competitiva, y solo así se llegará a un nivel en la escala competitiva, a través del conocimiento que se prepara para las futuras generaciones productoras de café, y, los profesionales encargados del área contable y financiera de las organizaciones.

- **Visión general de la implementación niif en el sector cafetero.**

La implementación de las NIIF en el sector cafetero no es ajeno a la medición, valoración y reconocimiento de los activos fijos y de los activos biológicos, con una gran diferencia en esta medición, son pocos los profesionales de la contaduría pública que están realmente preparados, para interpretar e implementar la normativa contable internacional en la valoración de activos biológicos, siendo así, una ventaja competitiva para los profesionales de la contaduría pública un nicho de mercado tan amplio y con prospectivas de crecimiento a nivel empresarial, lo cual genera un valor agregado a la profesión contable.

Es así como el desempeño en la convergencia a NIIF es una etapa fundamental en el desarrollo de las organizaciones cafeteras del departamento del Quindío y del país, etapa en la cual la preparación y presentación de estados financieros deben cumplir con los lineamientos de las NIIF. Por lo tanto esta etapa se ha convertido en un reto para las organizaciones cafeteras es así como la medición del desempeño en la convergencia a NIIF en el sector cafetero, se puede medir en 4 aspectos:

- El desempeño individual, es decir, como se puede desempeñar una sola empresa cafetera en la convergencia a NIIF.
- El desempeño grupal, es decir, como se pueden desempeñar las empresas cafeteras en equipo si buscan un solo objetivo en la convergencia a NIIF.
- El desempeño programático, es decir, todo lo que se tiene programado con la

convergencia a NIIF en pro de mejorar en productividad y competitividad.

- El desempeño organizacional, es en este marco de desempeño donde se centrará el desempeño de la productividad y la competitividad, ya que, la productividad debe medirse siempre en el marco organizacional, es decir, en todo el conjunto de áreas de una sola organización o en su defecto varias organizaciones que cuentan con las mismas áreas, en este caso el sector cafetero cumple con las características de tener las mismas áreas en las diferentes organizaciones.

Es importante destacar que la medición del desempeño individual de cada área debe evitarse, puesto que en muchas ocasiones son ineficientes e improductivas dichas mediciones. Por esta razón, se debe entender que la evaluación del desempeño en esta investigación se centró en todo el conjunto de organización.

En el proceso de convergencia a NIIF, se observaran las metas en términos de productividad y competitividad, en los resultados obtenidos y en los objetivos planteados y alcanzados.

A manera de ejemplo:

Una empresa del sector cafetero debe medir su productividad y competitividad al evaluar su desempeño en términos de productividad y competitividad, basándose en:

- (a) El nivel de empleos generados
- (b) En el nivel de aceptación del empleo y su formación en el mismo, es decir, cuentan con experiencia y formación en las labores a realizar.
- (c) En este mismo sentido, se puede realizar una medición en los recursos económicos que reciben por su labor en comparación con los demás sectores.
- (d) En la calidad de vida de los empleados, es decir, como es la calidad de vida de los productores de café en comparación con los demás sectores productivos.
- (e) Del mismo modo se puede medir el desempeño en el logro de la convergencia a NIIF esto en términos de los estándares propuestos y los realmente alcanzados.

Así las cosas la gestión del desempeño basado en productividad y competitividad, en el proceso de convergencia a NIIF de las empresas, no es el esfuerzo individual o específico de una sola área de las empresas cafeteras sino de toda la organización en su conjunto o en su defecto de varias unidades económicas cafeteras unidas en pro de alcanzar sus objetivos y llegar a una sola meta en común, mejorar en productividad y competitividad, teniendo en cuenta la dinámica economía, la perspectiva empresarial y las tendencias del mercado. Puntos clave que exige la implementación niif en el sector cafetero.

Cuando se pretende determinar lo más relevante del proceso de convergencia a NIIF de las empresas cafeteras, se debe tener claridad en los siguientes aspectos, los cuales son muy importantes en la convergencia a NIIF en el sector cafetero.

- a. La efectividad en la convergencia a NIIF.
- b. La viabilidad financiera de la convergencia a NIIF.
- c. La relevancia que tiene la convergencia a NIIF en el sector cafetero.
- d. La eficiencia en la convergencia a NIIF en el sector cafetero.

Estos aspectos son muy importantes dado a que existen varias áreas dentro de las organizaciones y no se debe dar el caso de tomar solo un área para medir la productividad y la competitividad, muchos pueden pensar en medir en cantidad producida por año, eso es un gran error ya que pensar que se puede ser más productivo y así ser más competitivo es una de las clásicas equivocaciones de las organizaciones, puesto que si se produce demasiado y no se tiene en cuenta la calidad del producto y su comercialización es como tener un viaje sin rumbo, es por ello que para ser productivos debemos ser competitivos en todas y cada una de las áreas de las organizaciones cafeteras, dentro de esas áreas y para evitar este tipo de impases se requiere de una excelente planificación y gestión empresarial al momento de realizar las proyecciones de producción, precios de ventas y calidad del producto.

Como se puede observar la medición del desempeño centrado en productividad y

competitividad en la convergencia a NIIF en el sector cafetero abarca temas no solo de índole individual si no organizacional, es en este ámbito, en la organización es donde se da el real desempeño en la convergencia a NIIF ya que la productividad debe medirse tomando en cuenta todas las áreas de la organización es ahí donde está la verdadera productividad y competitividad en la convergencia a NIIF en el sector cafetero, dado que, es en este punto donde se centra la medición del desempeño organizacional.

Para entender un poco el rumbo que se plantea entre lo que se desea y lo que existe se hace referencia a la circular externa número 00023 de la agencia nacional de defensa jurídica del estado en la cual se hace referencia a que, “es función del apoderado el reconocimiento del valor técnico para el cálculo de la obligación de la provisión contable”(2015, P.1), por lo tanto se toma esta apreciación como un punto de partida para para identificar que la contabilidad debe ser alimentada por todas y cada una de las áreas de la empresa, para así, ser analizadas por el contador o en su defecto el analista financiero y por ende, sirva para la toma de decisiones futuras en la organización por parte de los propietario o agentes externos interesados en ser inversionistas en la empresa cafetera.

En este orden de ideas y en concordancia con Gracia, “Las organizaciones son más competentes en la medida en que estructuren su sistema de gestión e información, donde la contabilidad resulta fundamental, donde por ende, con una información contable clara se pueda responder a cabalidad la reacción de la empresa (2009, P 27)

De igual forma concuerda con, Benavente la cual propone que “las peculiaridades de los procesos que se desarrollan en las empresas agrarias necesitan de un enfoque específico en la contabilidad de gestión” (2010, p. 107) esto dado a los parámetros definidos por el IASB en el manejo de los activos biológicos en la NIC 41 y la sección 34 a NIIF para pymes, en la cual se presente una contabilidad clara que responda a las exigencias de la nuevo marco normativo internacional.

Por consiguiente, para, para contextualizar el entorno económico y empresarial del sector cafetero del Quindío y evaluar la medición del desempeño en el proceso de convergencia a

niif se realizaron los siguientes interrogantes:

¿Cuántas personas empleamos?

¿Cuántos de estos empleados están capacitados o cuentan con experiencia en las diferentes áreas y diferentes labores de la organización?

¿Cuántos de estos empleados están satisfechos en sus empleos?

¿Cuánto se facturo en el periodo con el personal empleado?

¿Cuál es la relación del costo beneficio que genera la convergencia NIIF en el sector cafetero?

¿Cuál es la calidad del producto que se está comercializando en comparación a otras empresas del sector?

¿Qué nivel tecnológico tiene la organización en comparación con otras empresas nacionales e internacionales?

¿El control de los costos de producción son los correctos o se deben reorientar?

Facilitar respuestas a interrogantes tan básicos permitió medir la productividad y competitividad empresarial en el proceso de convergencia a NIIF y por ende establecer la prospectiva en cuanto a la gestión del desempeño de las organizaciones.

- **Que es lo más relevante en la implementación de las niif en el sector cafetero y que se debe medir**

Una etapa fundamental en la evaluación del desempeño es comprender que toda la organización participa en la convergencia a NIIF y no creer que es solo una persona dentro de la empresa, la responsable del proceso; es toda la organización y todas sus áreas con un propósito en común, el crecimiento empresarial, que comprende, las mejoras en la calidad del producto, tener una consigna clara en el manejo de costos de producción, propender por el bienestar social de los empleados, optar por las mejoras tecnológicas del proceso y presentación del producto a los consumidores finales, consignar la información contable y financiera con estándares internacionales. Todo ello gracias a los cambios en los modelos económicos y contables internacionales que involucran el sector agropecuario en general en la presentación de información contable y financiera, con el fin de tener prospectiva en

el crecimiento de la productividad y competitividad globalizada.

La medición del desempeño en la convergencia a NIIF centrado en la productividad, la competitividad y la prospectiva empresarial dentro del sector cafetero, tiene como clave responder:

¿Cómo saber si somos productivos?

¿Qué vamos a medir?

Para responder esto se requiere de indicadores. Dentro de los indicadores que se tienen en cuenta en esta convergencia a NIIF en el sector cafetero, se deben aplicar, a manera de ejemplo.

- **Cumplimiento de las metas en cuanto a la convergencia NIIF. Total, de metas alcanzadas / Total de metas propuestas * 100**

El objetivo de este indicador es medir el porcentaje de metas alcanzadas en el periodo que se planeó, para medir el nivel de gestión en la ejecución de lo planificado comparado con lo realmente desarrollado.

Beneficios obtenidos con la convergencia a NIIF

Beneficios existentes / total beneficios recibidos en el periodo * 100

El objetivo de este indicador es reconocer el porcentaje de beneficios aumentados en el periodo que se informa, para establecer si el proceso de convergencia es un aporte a la productividad y la competitividad de la empresa.

Los beneficios pueden ser:

1. Económicos,
2. De reconocimiento empresarial,
3. Al igual que puede medirse los beneficios a los empleados, o
4. Por creación de nuevos empleos.

El nivel de incidencia en la contratación de trabajadores.

Mano de obra ocupada en el sector / total mano de obra ocupada en el sector productivo * 100

El objetivo de este indicador es medir el porcentaje en mano de obra ocupada en el sector cafetero en un periodo de tiempo determinado en comparación con las demás sectores productivos del agro, para establecer el porcentaje de empleo que genera la caficultura en el sector primario.

Los indicadores nos indican:

Si el desempeño organizacional es el correcto, Si las metas se están cumpliendo, Si las metas se están llevando a cabo o Si se está alejando de la meta de la organización en el proceso de convergencia a NIIF en pro de mejorar la productividad y la competitividad, ya que la finalidad que nos centra en el marco de este trabajo, y la visión está dirigida en la evaluación del desempeño en la convergencia a NIIF en el sector cafetero.

La medición del desempeño fija una trayectoria, y la productividad y la competitividad se evalúan constantemente en el desempeño

Es un desafío investigativo lograr identificar el desequilibrio que existe entre los sectores productivos a nivel de productividad y competitividad ya que con la medición de la gestión del desempeño en la convergencia a NIIF, se busca alcanzar un nivel de productividad y competitividad, no entregar incentivos a los involucrados en el proceso de convergencia a NIIF.

Evaluar constantemente el desempeño sirve para crear productividad y crear competitividad, y siendo el resultado de esta evaluación, la creación de un círculo

virtuoso.

Se crea un paradigma al creer que la medición del desempeño debe ser individual y que esto te ara recibir más dinero o más reconocimientos a nivel personal en el sector cafetero, se considera que esto es lo más lejano a una realidad, en esta investigación, el desempeño está íntimamente ligado a la productividad y la competitividad.

Entendida esta productividad como la consecución de las metas y los objetivos dentro de la organización cafetera en la convergencia a NIIF, con la finalidad de mejorar la productividad y la competitividad.

Con los razonamientos anteriores se pudo determinar que cuando se habla de desempeño en la productividad y la competitividad se identifican cinco áreas las cuales son;

1. Competitividad en los costos
2. Competitividad tecnológica
3. Competitividad en calidad de los productos
4. Competitividad en la mano de obra, capacitación de la mano de obra, en el sector cafetero y en la profesión contable para la convergencia a NIIF, esto nos lleva a ver la relación entre la mano de obra calificada y la mano de obra de control, es decir, muchos involucrados en el proceso de convergencia a NIIF, dado que, piensan más varias personas que una sola, se debe dejar de pensar que existe un jefe para la convergencia a NIIF y ser un equipo de trabajo en pro de alcanzar los objetivos programados.
5. Competitividad y comunicación, en las relaciones laborales y la retroalimentación en el proceso de convergencia a NIIF.

Con estas cinco áreas de la competitividad se debe empezar a fundamentar la medición del desempeño en la productividad y la competitividad, ya que la medición del desempeño en la convergencia a NIIF no debe ser solo un documento en el cual al fin del periodo se escriba que se hizo o que se logró, firmar y entregar a los jefes inmediatos el informe final, no, esa no es la finalidad de la evaluación del desempeño en productividad y competitividad en la convergencia a NIIF, como se refirió anteriormente, se deben medir

todas las áreas, toda la organización y se debe comparar o contrastar los resultados con las metas propuestas por la organización para la convergencia a NIIF, solo así se puede tener una medición del desempeño centrada en la productividad y la competitividad tendientes a lograr el crecimiento dentro y fuera de las organizaciones.

De esta manera se puede decir que lo más relevante en el proceso de convergencia a NIIF es un trabajo integral que involucre la organización en todo su conjunto.

- **Prospectiva del sector cafetero con la convergencia a NIIF**

La prospectiva en el proceso de convergencia a NIIF al sector cafetero está centrado en el desempeño de la gestión en la convergencia a NIIF, tanto de los productores del grano (propietarios) de café como en los profesionales de la contaduría pública, ya que, no solo es el procesos de convergencia a NIIF si no también la globalización económica y el aprovechamiento de los nuevas formas de realizar los negocios y los nuevos nichos de mercado. En este sentido, la presentación de la información financiera se debe proporcionar en forma digital y si es el caso física, donde todos los posibles usuarios de la información puedan tener acceso a ella cuando sea requerida.

El acelerado proceso en el cambio de hacer negocios se están enmarcando en lo que se denomina los mercados digitales, en por ello que, no importa el tamaño de la organización si se hace un buen uso de las herramientas que nos presenta la globalización de la información financiera y de los negocios en la convergencia a NIIF.

Esto teniendo en cuenta que son las PYMES las que representan el 90% de los negocios a nivel internacional tal como lo describen en la página web de redaly, en el proceso de investigación se concuerda con lo escrito en esta página web donde se describe que “el tamaño de las organizaciones a nivel mundial permite establecer interconexiones en los negocios de una forma más fácil y práctica dado su estructura empresarial y el cambio de modelo de los negocios internos y externos”(2002, p.2) consolidando el tema de la importación y exportación es limita en las pequeñas empresas las cuales deben realizar negocios por su complejidad en el proceso que presenta la exportación de bienes.

Con las consideraciones anteriores se trata de dejar claro que no es la convergencia a NIIF la que hace que las empresas sean más productivas y competitivas, es el desempeño en todas las áreas organizacionales del sector cafetero, y de cualquier organización la que permite ser más productivo y más competitivo, en este sentido las NIIF enmarcan un rumbo claro, puesto que, para cada área de las organizaciones existe una NIIF o NIC específica.

La inclusión contable y financiera del sector agropecuario y en especial del sector cafetero en el proceso de convergencia a NIIF lleva a tener un país con una visión empresarial organizada, el cual parte de que los negocios no son locales, se cuenta con una competencia a nivel internacional, donde el sector cafetero colombiano tiene privilegios en cuanto al tipo de suelos, el clima que permite una producción por todo el año, al igual que los métodos utilizados para la recolección del grano permiten presentar una mejor calidad en el producto final.

Como se mencionó antes, el proceso de convergencia a NIIF en el sector agropecuario y en especial el cafetero lleva a un país con una formación empresarial más determinante y aportante al dinamismo de una economía globalizada.

Algunos resultados de la investigación

¿Cuáles son los aspectos más relevantes en la implementación de las NIIF en las empresas del sector cafetero del Quindío?

- Dentro de los aspectos más relevantes esta la inclusión de la información contable y financiera real del sector a las finanzas nacionales, no se hablará de un estimado, se pueden tener datos más reales y trascendentales.
- Empresarios más capacitados en el proceso productivo, comercial, contable y financiero y un legado con las bases fundamentales para disminuir la migración de los campesinos en busca de un sueño que tienen en sus manos.

¿De qué manera la implementación de las NIIF modificará el modelo de negocio del sector cafetero?

- Los negocios con el nuevo marco técnico normativo no se pueden observar en forma local, este tipo de negocio ya tiene trascendencia internacional, por lo tanto, el producto presentado al mercado debe tener calidad mundial con cumplimiento de los estándares internacionales.
- De igual manera es claro que la implementación de las NIIF no hará más productivo ni más competitivo ningún sector por sí solo, pero no implementar la normativa vigente dejara más rezagado a cualquier sector y esto perjudica notoriamente las empresas cafeteras dado que si se busca un inversionista, lo primero que se debe tener es información contable y financiera actualizada y muy bien fundamentada.

¿Cómo incentiva el empleo y estimula la creación de nuevas fuentes de ingreso para el departamento?

El empleo se incentiva cuando las empresas que están bien organizadas y pueden suministrar a sus empleados las condiciones necesarias para su sostenibilidad, tal cual como lo estipula la ley vigente colombiana, siendo así, que con las condiciones de producción y comercialización del producto final bien definidas se puede llegar a lo que sería el ideal para la contratación de empleados. Figuras

Resultados encuesta a 134 contadores públicos a nivel nacional.



Figura 1. Perfil del Contador Público en Colombia Fuente:

Elaboración Propia 2017



Figura 2. Conocimiento proceso de convergencia

Fuente: Elaboración Propia 2017



Figura 3. Conocimiento contable y financiero del sector Agropecuario

Fuente: Elaboración Propia 2017



Figura 4. Condiciones para implementación de NIIF en el sector cafetero

Fuente: Elaboración Propia 2017

5.1.Tablas

Identificación de las ventajas y desventajas en el proceso de convergencia NIIF Tabla 1

VENTAJAS	DESVENTAJAS
Mayor posibilidad de inversionistas	Falta de presupuesto para el proceso de convergencia
Una mejor depuración de cuentas	Asumir costos adicionales por la implementación
Una mayor realidad económica de la información financiera	Perder competitividad en el mercado en caso de no estar a la vanguardia
Son más competitivas las empresas comparadas con las empresas internacionales,	El reconocimiento de los activos biológicos a valor razonable, lleva a las empresas del sector cafetero a estar en condiciones fiscales y legales diferentes a las que antes ocupaban.
Los inversionistas invierten en el país con más confianza.	Se puede presentar que los entes fiscales cambien la metodología del control que se lleva a la información financiera de estas empresas.
Mayor competitividad a nivel regional e internacional	La no existencia de un mercado activo para realizar transacciones o comparaciones del valor razonable obtenido en las mediciones al costo,
Homogeneidad de la información a nivel mundial,	Incurrir en gastos no planificados o un poco

	desproporcionados para el ente.
Capacitación al gremio de cafeteros y su grupo de interés en temas relacionados con las NIIF	Norma diseñada para el capitalismo financiero.
Permite que la información sea fiable	No se tiene seguridad de los efectos tributarios que trae la presentación de la nueva información contable y financiera de las empresas agropecuarias.
Las decisiones podrán acercarse a la realidad económica del ente	Factor de confianza que promueva la implementación del nuevo modelo contable.
Inclusión del tema de comercio internacional en los empresarios.	Costo de implementación del nuevo modelo, lo cual se encuentra alejado de la realidad económica y la verdadera necesidad sector
Mayor competitividad de la información financiera de parte de los usuarios de la información	El sistema político no está diseñado para favorecer el sector agrario del país
Se presenta un mayor nivel de gestión empresarial en el sector cafetero.	
La información financiera de las empresas es más cercana a la realidad	
Satisfacción de las necesidades de los usuarios de la información.	
Permite que la información sea fiable	
Son más competitivas las empresas comparadas con las empresas internacionales.	
Actualización y/o adquisición de programas	

contables.	
Generar un valor agregado a la economía nacional a través de la inclusión del sector a la globalización de los mercados desde el sector primario.	

6. Principales resultados y su relevancia.

El sistema político. Es de las variables que juegan el papel más importante en la convergencia a NIIF dado que, sin una voluntad política definida en busca de un objetivo claro no sería posible llegar a una consecución exitosa en el proceso de convergencia a NIIF, y según lo afirmado por Muñoz.

(...) “Colombia necesita una política integral que tome en cuenta diversos factores. La tierra, por supuesto, es importante, pero no es lo único: es necesario crédito, asistencia técnica, canales de comercialización más directos que eliminen intermediarios y que se traduzca en precios justos para el campesino y buenos precios para el consumidor “(2013, P.3)

2. Es por ello que desde la perspectiva del desempeño de la gestión en la convergencia a NIIF, el tener una normativa que rige el sector agrario, debe ser complementada con la preparación de estados financieros que reflejen la verdadera realidad económica del sector, teniendo en cuenta el documento emitido por el IASB párrafo 11.

La preparación de Información financiera: Permite tener acceso al crédito o inversores que ven en el sector cafetero una posibilidad de invertir sus recursos, ya que, el sector cuenta con una excelente asistencia técnica por parte del comité de cafeteros y de empresas particulares que están llegando con expectativas en las oportunidades que ofrece el sector cafetero, entre esas empresas se puede mencionar a OLAM, empresa que llego al Quindío, no solo a invertir sus recursos en la compra del café para su posterior exportación, si no también, a brindar apoyo en materia de sostenibilidad de los cultivos de café, esto se evidencia en el municipio de Génova y Pijao Quindío.

La cultura: juega un papel importante dentro del proceso de convergencia a NIIF, ya que, como lo menciona Mejía, “la armonización se convierte en un asunto de mejor comunicación de información, en una forma tal que se pueda interpretar y comprender internacionalmente” (2004, p.31, ya que lo que se pretende con la convergencia a NIIF, es tener información contable y financiera que se comprenda en un solo lenguaje a nivel internacional, iniciando un proceso de aprendizaje por parte de los profesionales de la contaduría pública y de los productores del grano de café en normativa internacional, recordando una vieja frase que es muy popular, “lo difícil no es aceptar nuevas ideas, lo difícil es desprenderse de las viejas ideas”.

7. Conclusión General

El aporte que brinda las normas internacionales de información financiera al mejoramiento de la productividad y la competitividad y por ende de prospectiva, está centrado en el desempeño de la gestión que realicen los gerentes, contadores, representante legal y quienes estén a cargo del proceso de convergencia a NIIF, para articular la funcionalidad de todas las áreas de la empresa, en el proceso de convergencia, esto con el fin de que la información que alimenta el área de contabilidad, sea información que cumpla con los lineamientos establecidos por las NIIF, entre los cuales está que, la información debe ser de alta calidad, que pueda ser comprensible, transparente y comparable, para que pueda servir en la toma de decisiones económicas a todos los usuarios de la información, especialmente a los inversionistas.

8. Referencias bibliograficas

Agencia Nacional de Defensa Jurídica del Estado (2015,). Lineamientos para el cálculo de la provisión contable a partir de una metodología de reconocido valor técnico (00023). <https://diario-oficial.vlex.com.co/vid/circular-externa-numero-00023-589862382>

Agudelo, C. (2014). Implicaciones del uso de criterios de medición según niif para activos biológicos en empresas del sector cafetero en Colombia (tesis de pregrado). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá.

Avellaneda, S., & avellaneda, C. (2014). Globalización y educación contable, crisis y retos. *Criterio libre*, (12), página 1-página 23)

Alvares., H. Alvares., J. (2010). El valor razonable, la eficiencia y la ineficiencia del mercado. El caso de Colombia en la perspectiva de la ley 1314 de 2009. *Revista Lumina*, volumen (11), pagina 40-página97.

Benavente, M. (2010). Análisis del impacto de la aplicación del valor razonable en la contabilidad de las empresas agrícolas y ganaderas (tesis doctoral). Universidad Nacional de educación a distancia, Granada España.

Banco mundial. (2002). Estudios del sector cafetero en Colombia (Resumen ejecutivo) (1). Recuperado de <https://www.federaciondecafeteros.org/static/files/art%2018.pdf>

Chaves, L. (2013, 3 de diciembre). “Análisis y propuesta metodológica para la medición del valor razonable del activo biológico: camarón, en base a las normas internacionales de información financiera” [En línea]. Disponible en http://www.consejo.org.ar/noticias12/conf-contabilidad_1912.htmlhttp://200.116.42.67/blogsuts/contabilidadfinanciera2/files/2013/05/34_Actividades-especiales.pdf

Castillo, león & Gonzales. (2015). Evaluación, medición y reconocimiento de los activos biológicos del sector Cafetalero. (Tesis de pregrado). Universidad de el salvador, San Salvador. Centro América.

Cano, C., vallejo, C., Caicedo, E., amador, J., & tique., E. (2012, mayo de 2012). El mercado mundial del café y su impacto en Colombia, Borrador de economía [www.banrep.gov.co]. Recuperado de <http://www.banrep.gov.co/es/borrador-710>.

Castro, A. (2013). Programa de administración de negocios (Tesis de maestría). Universidad del Quindío, Armenia, Colombia.

CABRERA, Y., & Lovera, E. (2008) “Análisis informativo-comparativo de la norma internacional de contabilidad n° 41 (NIC 41) “agricultura” (tesis de pregrado). Universidad de la Salle, Bogotá

Departamento Nacional de Planeación. (2015). Plan Nacional de Desarrollo (Tomo 1 y 2) recuperado de <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/PND/PND%202014-2018%20Tomo%20%20internet.pdf>

Departamento nacional de planeación. (2015). Documentos conpes social (181) <https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Conpes/Social/181.pdf>. Bogotá Colombia.

Delgado, E. (2008). Valorización de los cultivos agrícolas bajo la NIC 41 y su comparación con el modelo de costeo ABC. (Tesis de grado). Universidad del BÍO-BÍO, Chillan.

E, Franco. Medición del desempeño basado en productividad [en línea]. 2009, 29 de julio. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=mGc0PqdM3b4>

Forero y Velásquez. (2008). Tratamiento de los activos biológicos en Colombia Aplicando la NIC 41 (agricultura) (Tesis de pregrado). Universidad de la Salle, Bogotá.

Federación nacional de cafeteros. (2015). producción de café colombiano ha regresado a altos niveles (30) recuperado de www.cafedecolombia.com/.../produccion_de_cafe_de_colombia_ha_regresado_a_alt...

Fundación IFRS. (2009). Sección 34 Actividades Especiales (1). Recuperado de http://200.116.42.67/blogsuts/contabilidadfinanciera2/files/2013/05/34_Actividades-especiales.pdf.

García, J. (2015, 21 de abril). Evolución de la distribución de las fincas cafeteras Hacia una regionalización de la caficultura colombiana. El tiempo, página 2 – pagina 3.

Gracia, E. (2005). El contexto de la contabilidad de productividad. Lumina, (falta volumen), pagina 61 – página 72.

Herrera, N. (2014). Tratamiento contable de los activos biológicos y aplicación NIC 41 (Diplomado en NIIF). Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá.

IFRS international financial reportins standars. (2009). Sección 1 Pequeñas y Medianas Entidades, p245. Londres

Ley 1314 - por la cual se regulan los principios y normas de contabilidad e Información financiera y de aseguramiento de información aceptados en Colombia. (2009, 13 de julio de 2009). Superintendencia financiera de Colombia.

Ley 1819 – reforma tributaria. (2016, 29 de diciembre de 2016). Congreso de la república.2019 29 de diciembre.

Ministerio de agricultura. (2013). El PIC es para todos los caficultores: (200).recuperado de [https://www.minagricultura.gov.co/.../“El-PIC-es-para-todos-los-caficultores”-](https://www.minagricultura.gov.co/.../“El-PIC-es-para-todos-los-caficultores”-Minagricu) Minagricu

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012).Decreto 2784, pg. Bogotá Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2013).Decreto 3022. P232. Bogotá Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2012) Decreto 2706, p31. Bogotá Colombia. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2015). Decreto 2420 p30.Bogotá Colombia.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (2013). Decreto 3019, p3. Bogotá Colombia. Ministerio de industria y comercio. (2013) decreto 3023 471p. Bogotá Colombia Ministerio de industria y comercio. (2013) decreto 3024, p5. Bogotá Colombia

Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2014) decreto 2267, p5. Bogotá Colombia Ministerio de Hacienda y Crédito Público. (2014) decreto 2615. 1119p. Bogotá Colombia Ministerio de industria y comercio. (2014) decreto 2129, p2. Bogotá Colombia Ministerio de industria y comercio. (2015) decreto 2496, p15. Bogotá Colombia

Moncayo, C. (2016, 29 de enero). Lo que debe saber sobre las NIIF, un conjunto de normas basadas en principios [Instituto nacional de contadores públicos Colombia INCP]. Recuperado de <https://www.incp.org.co/lo-que-debe-saber-sobre-las-niif-un-conjunto-de-normas-basadas-en-principios/>.

Manjarres, J. (2014, 24 septiembre) el café y el desarrollo económico de Colombia [manjarres.webnode.com.co] Recuperado en <http://files.manjarres.webnode.com.co/2000000491649f32da02cc/EL%20CAF%C3%89%2>

0Y%20EL%20DESARROLLO%20ECONOMICO%20DE
%20COLOMBIANO1.docx

Mora, G. Montes, C & Mejía, E. (2005). Efectos de la Regulación Contable Internacional. Colombia: universidad del Quindío.

Mejía, E. (2004) implicaciones de la armonización o estandarización de la estructura contable visión crítica. Colombia: revista internacional Legis de contabilidad y auditoría n°:20

Mejía, E, (2004, 20 de octubre) Visión crítica de la armonización o estandarización contable: [revista internacional Legis de contabilidad y auditoría N°:20]. Recuperado de http://legal.legis.com.co/document?obra=rcontador&document=rcontador_7680752a7d99404ce0430a010151404c

Mejía, E., Montes, C., & montilla, O. (2007) Regulación y normalización contable. Revista Internacional Legis de contabilidad y auditoría, volumen (32), 41 – 82.

Murillo, T. (2014). (La contametría en el proceso de implementación de la NIC 41 en actividades cafeteras, caso finca los mandarinos, socorro). (Tesis de pregrado). Universidad Libre, seccional El Socorro Santander.

Murillo, y Gualdrón. (2015). (Efecto de la sección para pymes n° 34, actividades especiales en caso cafetero finca los mandarinos). La Universidad Libre (1238), página 1 – página 10

Manjarres, J. (2014), 24 septiembre) el café y el desarrollo económico de Colombia [manjarres.webnode.com.co] Recuperado en <http://files.manjarres.webnode.com.co/2000000499f32da02cc/EL%20CAF%C3%89%20Y%20EL%20DESARROLLO%20ECONOMICO%20DE%20COLOMBIANO1.docx>

Muños, A. (2013 28 de agosto). Una política agraria es fundamental. El espectador, Página 2. Página 3.

Nieto, L. A. (1949). El café en la sociedad Colombiana. Bogotá Colombia: revista de

economía institucional. Colombiana.

Olivos, L.C. (2012). (Perspectiva para el sector agropecuario colombiano desde la experiencia chilena en normas internacionales de información financiera: activos biológicos). (Tesis de pregrado). Universidad de san buenaventura. Bogotá D.C

Palacios, M (2002). El café en Colombia 1850-1970 una historia económica, social y política, Colombia: Planeta Colombia S.A.

Porter, M. (2006). Estrategia y ventaja competitiva. (Trigésima séptima impresión). México: grupo editorial patria, S.A. DE C.V

Porter. (1979). Las cinco fuerzas de porter. : Harvard Business Review.

Portafolio. (2016). Foro mundial del café recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/productores-de-cafe-se-reuniran-en-foro-mundial-en-medellin-502222>. Romero, A. (2013, 27 de febrero).

De la bonanza a la crisis, un siglo de economía cafetera. El Espectador. Página 1 – pagina

1. Rosado, L. A. (2002). Microeconomía y productividad: rendimientos crecientes información imperfecta. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia (Manizales), 155.

Superintendencia financiera de Colombia. (1993) Decreto 2649 – 35p. Bogotá Colombia.

Zamorano, I. historia del café y economía del café en Colombia [en línea]. 2009. Disponible en. <http://www.monografias.com/trabajos7/cafe/cafe.shtml>.

Zapata Guerrero, Edgar Enrique, Las PyMES y su problemática empresarial. Análisis de casos . Revista Escuela de Administración de Negocios [en línea] 2004, (septiembre-diciembre) : [Fecha de consulta: 30 de agosto de 2018]

Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=20605209>> ISSN 0120-8160.

México: La inadecuada administración deportiva y sus consecuencias

Carlos Lucio Medina¹, José Luis Robles Ramírez²

¹Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración UNAM, Ciudad de México, México,

Correo electrónico: carlosluciomedina@hotmail.com

²Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM, Ciudad de México, México,

Correo electrónico: jlrr062@gmail.com

Resumen— México es un país novicio en temas de deporte y salud, prueba de esto son los bajos resultados de los deportistas mexicanos en las competencias internacionales y el primero y segundo lugar que ocupa en obesidad infantil y adulta, la falta de cultura en los ciudadanos por realizar actividad física trayendo consigo graves consecuencias para la salud como enfermedades metabólicas. La Administración del deporte se ha hecho de manera desorganizada y empírica lo que ha traído como consecuencia bajos resultados en los atletas mexicanos a nivel mundial.

El presente estudio tiene por objeto dar soluciones para que México sea un país con ciudadanos activos físicamente para erradicar la obesidad y el sedentarismo, así como dar soluciones que permitan tener mejores deportistas. Aplicando las Teorías de la Administración para desarrollar la administración deportiva en México.

Se concluye que México es un país con una inadecuada administración del deporte lo que está ocasionando que los deportistas no lleguen a su máximo rendimiento o potencial, que cada vez existan más sedentarios que como consecuencia tienen enfermedades metabólicas asociadas a la obesidad y que la solución a esto es una reingeniería en el Sistema Nacional del Deporte y la administración pública haciendo cambios radicales donde se tenga que aplicar la Teoría General de la Administración para crear programas que beneficien a los deportistas, erradicar la corrupción y hacer propaganda en pro de una cultura deportiva y activa en la población para hacer de México un país más saludable.

Se realizará una investigación documental con un método deductivo analítico recopilando información mediante técnicas de investigación cualitativas y cuantitativas como la entrevista y encuesta a directivos del deporte, entrenadores, atletas y gente sedentaria y con sobrepeso de la Ciudad de México con el objeto de comprobar como la carencia de la aplicación de las Teoría General de la Administración está ocasionando una inadecuada administración del deporte que ha provocado bajos resultados en el deporte, obesidad y sedentarismo en el país.

Palabras clave— Administración, deporte, obesidad, planeación y sedentarismo.

Abstract— *Mexico is a novice country in terms of sports and health, proof of this are the low results of Mexican athletes in international competitions and the first and second place in child and adult obesity, the lack of culture in citizens to perform physical activity bringing with it serious health consequences such as metabolic diseases. The Administration of the sport has been done in a disorganized and empirical way which has resulted in low results in Mexican athletes worldwide.*

The present study aims to provide solutions for Mexico to be a country with physically active citizens to eradicate obesity and sedentary lifestyle, as well as provide solutions that allow having better athletes. Applying the Theories of the Administration to develop the sports administration in Mexico.

It is concluded that Mexico is a country with an inadequate administration of sport which is causing athletes not to reach their maximum performance or potential, that every time there are more sedentary than as a consequence they have metabolic diseases associated with obesity and that the solution to this is a reengineering in the National Sports System and public administration making radical changes where the General Theory of Administration has to be applied to create programs that benefit athletes, eradicate corruption and propaganda in favor of a sports culture and active in the population to make Mexico a healthier country.

A documentary research will be carried out with an analytical deductive method compiling information through qualitative and quantitative research techniques such as the interview and survey of sport managers, coaches, athletes, sedentary and overweight people of Mexico City in order to verify how the lack of the application of the General Theory of Administration is causing an inadequate administration of sport that has caused low results in sports, obesity and sedentary lifestyle in the country.

Key words— *Administration, obesity, sedentarism, sports and planning.*

1. Introducción

La actividad física como fenómeno social es uno de los temas poco estudiados en nuestro país a pesar de que en los últimos años se ha comenzado a desarrollar el hábito del deporte mediante la creación de centros deportivos y gimnasios particulares, aun así, México es un país novicio en temas de deporte y salud. Y prueba de esto son los bajos resultados de los deportistas mexicanos en las competencias internacionales y el lugar número uno que ocupa nuestro país en obesidad infantil y número dos en obesidad en adultos.

La administración del deporte se ha hecho de manera desorganizada y empírica lo que ha traído como consecuencia bajos resultados en los atletas mexicanos a nivel mundial, llegando solo unos pocos a lo más alto del podio que la mayoría de las veces ha sido por su esfuerzo individual más que por el apoyo de su federación. Y si a eso le sumamos el problema de la corrupción y la burocracia llegamos a un callejón aparentemente sin salida donde la única solución sería reestructurar todo el Sistema Nacional del Deporte para provocar un cambio.

Otro gran problema de nuestro país es la falta de cultura en los ciudadanos de realizar actividad física llevándolos a un estado de sedentarismo crónico que trae consigo graves consecuencias para la salud como enfermedades metabólicas principalmente la obesidad, la diabetes y la hipertensión. Sumándole a eso que México es el país de la Organización para la Cooperación y el desarrollo Económico (OCDE) donde más horas se labora al año con un total de 2255 horas, es decir, unas 43 horas a la semana por lo que la falta de cultura por realizar una actividad física y la falta de tiempo para realizarla ha provocado que haya una población de sedentarios poco saludables.

Lo anterior debido a que considero que la actividad deportiva merece ser estudiada de manera permanente por su repercusión social y que en el campo de la Administración se carece de estudios al respecto.

Al igual que el mundo ha evolucionado en aspectos tecnológicos, económicos, demográficos y culturales se han gestado importantes cambios en la sociedad del país, generalmente influenciados en gran medida por ellos. Por esto, es responsabilidad del gobierno fijar las prioridades de la acción pública en el desarrollo social y humano. La Administración del deporte en México debe ser vista de manera prioritaria para crear una sociedad saludable tanto en “Cuerpo y Mente” ya que el deporte trae consigo no solo beneficios físicos, sino que también una mente positiva y saludable. Además de ahorrarse millones en tratar gente poco saludable por las enfermedades metabólicas ocasionadas por el sedentarismo, también se tendrá una población de jóvenes más saludables mentalmente que busquen ser mejores personas y eviten el ocio que trae consigo los males de la sociedad.

2. Método.

Se realizará una investigación documental con un método deductivo analítico recopilando información mediante técnicas de investigación mixtas, es decir, cualitativas y cuantitativas como la entrevista y encuesta principalmente a destacados directivos del deporte, entrenadores, atletas y gente sedentaria o con sobrepeso de la Ciudad de México.

En la primera fase de la investigación se entrevistara a diferentes directivos del deporte o que alguna vez hayan sido directivos del deporte para obtener información de que es lo que observan en la administración mexicana, cuales son las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que observan en las organizaciones deportivas, los diferentes tipos de programas que se han implementado para fomentar el deporte y apoyar a los deportistas, cuales han funcionado y cuales no para en base a esa información tomar decisiones de cómo mejorar el deporte en México a nivel competitivo y no competitivo.

La segunda fase consistirá en realizar encuestas a deportistas de alto rendimiento que se encuentren en la alta competencia para ver desde su punto de vista que le falta a México para destacar en las competencias. Se pretende saber qué es lo que requieren estos deportistas para mejorar en su deporte y tener mejores resultados. Si requieren más apoyo económico o becas, mejores entrenadores o la inversión en investigación en ciencias del deporte. Y una vez obtenidos estos resultados hacer propuestas para implementarlas y que se mejore el deporte en México.

Y la última fase de la investigación consistirá en encuestar a la población sedentaria o con sobrepeso de todas las edades sin incluir menores de edad para saber cuáles son las causas principales de que no realicen actividad física y que requieren para realizarla. Para poder así desarrollar estrategias que puedan ayudar a esta población a mejorar su salud y puedan realizar más actividad física.

Una vez terminada la recolección de datos se pretende clasificar, analizar e interpretar la información obtenida para realizar un Análisis FODA y en base a esta herramienta realizar las estrategias necesarias para corregir los errores y mejorar el deporte y fomentar la actividad física en la población mexicana.

3. Desarrollo del Tema.

3.1) El deporte en México.

México es un país que no se ha caracterizado por ser de los mejores en el deporte a nivel mundial y prueba de esto es que ha obtenido hasta la fecha un total de 67 medallas, de las cuales 13 son de oro, 24 de plata y 30 de bronce; a lo largo de la historia en las Olimpiadas. Mientras que países como Estados Unidos, China y Rusia sin contar otros más esa cantidad de medallas es la que obtienen generalmente en un certamen de Olimpiadas.

Según la página de los Juegos Olímpicos (www.olympic.org, septiembre 2017) tan solo en las últimas olimpiadas de Rio de Janeiro 2016 nuestra selección fue de 125 atletas representando a 26 deportes, de los cuales solo obtuvimos 5 medallas. 3 de plata, 2 de bronce y ninguna de oro. Algo lamentable a comparación de otros países como Estados Unidos con una selección de 555 atletas de 31 deportes obteniendo 121 medallas. Es decir, el 21% de sus atletas fueron ganadores mientras que nosotros solo obtuvimos el 4%.

México no destaca en competencias internacionales deportivas como otros países con menores recursos lo hacen debido a una deficiente estructura administrativa en el deporte que está provocando una población poco saludable y deportista, así como deportistas con falta de apoyo que no destacan a nivel mundial.

El Profesor Nelson Vargas quien fue Director de la CONADE del 2000-2006, menciona que la Administración del deporte es muy importante, y una forma de ver como esta influye mucho en los resultados deportivos de un país es Cuba, el cual durante el mandato de Fidel Castro fue una potencia deportiva a nivel mundial con entrenadores de la más alta calidad los cuales eran exportados en muchos países del mundo para que entrenaran a sus atletas. Sin embargo, con el cambio de Administración llegando su hermano Raúl Castro y muy recientemente Miguel Mario Díaz Canel ha hecho que Cuba ya no sea la misma potencia deportiva que era antes, y esto debido a que ha disminuido el apoyo a los atletas cubanos por tratar de desarrollar otras áreas económicas del país. Mientras que Fidel Castro veía el deporte como algo primordial para sus habitantes ahora ya no lo es. Cuba en los últimos

juegos centroamericanos de Barranquilla, Colombia 2018 obtuvo el tercer lugar después de México y Colombia, a pesar de que ese evento siempre lo había liderado el país isleño.

3.2) Obesidad y Sedentarismo en México.

Según Hussain y Bloom (2011) “el exceso de peso corporal (sobrepeso y obesidad) se reconoce actualmente como uno de los retos más importantes de la Salud Pública en el mundo debido a su magnitud, la rapidez de su incremento y el efecto negativo que ejerce sobre la salud de la población que la padece. El sobrepeso y la obesidad incrementan significativamente el riesgo de padecer enfermedades crónicas no transmisibles (ECNT), la mortalidad prematura y el costo social de la salud, además de reducir la calidad de vida”. Se estima que el 90 % de los casos de diabetes mellitus tipo 2 son atribuibles al sobrepeso y la obesidad. Otras ECNT relacionadas con la obesidad son la hipertensión arterial, dislipidemia, enfermedad coronaria, apnea del sueño, enfermedad vascular cerebral, osteoartritis, y algunos cánceres (mama, esófago, colon, endometrio y riñón, entre otros). (Mitchell y Catenacci, 2011)

Mitchell y Catenacci (2011) dicen que:

La obesidad (índice de masa corporal ≥ 30 kg/m²) es una enfermedad sistémica, crónica y multicausal, no exclusiva de países económicamente desarrollados, que involucra a todos los grupos de edad, de distintas etnias y de todas las clases sociales. Esta enfermedad ha alcanzado proporciones epidémicas a nivel mundial, razón por la que la Organización Mundial de la Salud (OMS), denomina a la obesidad como la epidemia del siglo XXI. De hecho, el exceso de peso corporal constituye el sexto factor principal de riesgo de defunción en el mundo. Cada año fallecen alrededor 3.4 millones de personas adultas a consecuencia del sobrepeso o la obesidad. Además, el 44 % de la carga de diabetes, el 23 % de la carga de cardiopatías isquémicas y entre el 7 % y el 41 % de la carga de algunos cánceres son atribuibles al sobrepeso y la obesidad.

El aumento excesivo de peso corporal es un proceso gradual que suele iniciarse en la infancia y la adolescencia, a partir de un desequilibrio entre la ingesta y el gasto energético;

en su origen se involucran factores genéticos y ambientales que determinan un trastorno metabólico que conduce a una excesiva acumulación de grasa corporal más allá del valor esperado según el género, la talla y la edad (Mitchell y Catennaci, 2011).

Un análisis reciente de la transición epidemiológica en México encontró que las ECNT causaron el 75 % del total de las muertes y 68 % de los años de vida potencialmente perdidos (Stevens, Dias, Thomas, Rivera y Carvallo, 2008). En países de América Latina, la prevalencia general del síndrome metabólico es de 24.9 % (rango 18.8-43.3 %), y es ligeramente más frecuente en mujeres (25.3 %) que en hombres (23.2 %), siendo el grupo de edad con mayor prevalencia el de los mayores de 50 años. El incremento paralelo de la frecuencia de la obesidad y del síndrome metabólico es un fenómeno mundial y México no es la excepción (García, De la LLata, KauferHorwitz, Tusié-Luna, Calzada-León, 2008). Este escenario epidemiológico, permite dimensionar la gravedad que representa la obesidad en México y justifica la gestión de programas y proyectos de salud rentables y exitosos, para resolver esta problemática.

“El sobrepeso y la obesidad se definen como una acumulación anormal o excesiva de grasa” (Franco, 2010). El índice de masa corporal (IMC) es un indicador simple de la relación entre el peso y la talla que se utiliza frecuentemente para identificar el sobrepeso y la obesidad en los adultos. Se calcula dividiendo el peso de una persona en kilos por el cuadrado de su talla en metros (kg/m^2). La definición de la OMS es la siguiente:

- Un IMC igual o superior a 25 determina sobrepeso.
- Un IMC igual o superior a 30 determina obesidad.

El IMC proporciona la medida más útil para el diagnóstico de sobrepeso y la obesidad en la población, puesto que es la misma para ambos sexos y para los adultos de todas las edades.

En la actualidad, México y Estados Unidos de Norteamérica, ocupan los primeros lugares de prevalencia mundial de obesidad en la población adulta (30 %), la cual es diez veces mayor que la de países como Japón y Corea (4 %). Respecto a la población infantil, México ocupa el primer lugar de prevalencia mundial de obesidad, aproximadamente 28.1 % en

niños y 29 % en niñas (Franco, 2010). En nuestro país, las tendencias de sobrepeso y obesidad en las diferentes encuestas nacionales muestran incremento constante de la prevalencia a través del tiempo. De 1980 a la fecha, la prevalencia de la obesidad y de sobrepeso en México se ha triplicado, alcanzando proporciones alarmantes.

La OMS (2015) cataloga a México como el segundo país con mayor obesidad en el mundo, así como el primer país con mayor obesidad en la población infantil. Realizar este proyecto representa una gran oportunidad para México ya que el 90% de la población tiene problemas de sobrepeso y obesidad. “Un estudio de la firma de investigación de mercado GFK, aplicado en Monterrey, Guadalajara y Distrito Federal luego del maratón Guadalupe-Reyes (12 de diciembre al 6 de enero), revelo que el 32% de los encuestados aumentaron de peso tras las fiestas y para mitigar los efectos adversos, el 48% tenía previsto hacer ejercicio, sin embargo, el INEGI indica que las familias mexicanas gastan 10.2% de sus ingresos en educación y esparcimiento. En tanto datos de la industria del acondicionamiento dicen que solo el 2.3% de la población es miembro de algún club deportivo en el país” (Revista Entrepreneur, marzo 2013). Por lo tanto, aunque el 48% tenía previsto realizar ejercicio la minoría son los que cumplieron con esa meta.

En un estudio realizado por el INEGI junto con Módulo de Práctica Deportiva y Ejercicio Físico (MOPRADEF) en el 2016, se dieron cuenta que el 56% de los mexicanos mayores de 18 años no realiza ni ha realizado nunca alguna actividad física y los niños menores de 18 años el 64% no practica deporte, y solo el 6% practica deporte de forma constante y bajo seguimiento de entrenadores.

3.3) La Administración del Deporte en México.

México carece de una estructura en su Sistema Deportivo, de planeación estratégica y de un diagnóstico claro de sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas. Lo cual está manifestándose en las diferentes justas mundiales y el alto grado de sedentarismo de la población mexicana. Razón por la que es fundamental contar con personas capacitadas que cumplan con el perfil específico para desempeñar puestos directivos en el deporte y esto

pueda cambiar. Logrando hacer de México un país con mejores resultados en las justas deportivas, así como lograr que tenga una sociedad más activa físicamente.

Se puede decir que en México se carece de un proceso de profesionalización en el personal que se encuentra laborando en el ámbito público y principalmente en las políticas del deporte, se pueden ver directivos que no cuentan ni con la preparación ni el gusto en materia del deporte, personas que tienen profesiones totalmente diferentes al deporte y experiencia nula como deportistas.

Según Armando Arrieta Cortés menciona en su tesis “La importancia de la profesionalización de la administración dentro de las organizaciones deportivas en México” que el 92% de los directivos encargados en administrar organizaciones deportivas no cuenta con estudios de maestría que tengan que ver con el deporte o la administración y el 88% no cuenta con estudios de especialización en el deporte. El resto solo cuenta con estudios de otras carreras.

3.4) La Administración del deporte en Estados Unidos y Europa.

El deporte moderno aparece en Estados Unidos de forma paralela en el tiempo a su desarrollo en Europa, es decir, hacia finales del siglo XVIII, gracias a la acción cultural de los colonizadores, principalmente de la vertiente inglesa.

Su estructura actual no puede considerarse como radicalmente distinta al modelo existente en Europa. Si bien es cierto que la intervención de los poderes públicos se encuentra reducida a la mínima esencia, y que existe un predominio absoluto del sector privado. Las estructuras elegidas, salvo excepciones, son las mismas que en Europa. Comité Olímpico, federaciones deportivas, clubes, etc., son la base del deporte aficionado y las empresas comerciales las del deporte profesional (Blanco, 2006).

La estructura del deporte no profesional es muy parecida a la europea, mediante un Comité Olímpico, las federaciones y los clubes, con el complemento de la gran importancia que tiene el deporte en las universidades como signo de distinción y prestigio de estas, dirigido y organizado por la NCAA. Los Estados Unidos de América concedieron, mediante la Ley de 21 de septiembre de 1950, el estatuto federal al Comité Olímpico de los Estados Unidos

“an act to incorporate the United States Olympic Association”. Este Comité reagrupaba las federaciones deportivas (national governing bodies) a las asociaciones deportivas (amateur sport organizations) y a un conjunto de personas y entidades interesadas en el deporte. En su seno se produjeron grandes disputas entre la Amateur Athletic Union (AAU) y la National Collegiate Athletic Association (NCAA), lo que llevo la creación en 1975 de una Comisión de los Deportes Olímpicos. Esta comisión elaboro un informe que sirvió de base para la adopción de una nueva Ley de 8 de noviembre de 1978. Esta ley tuvo dos funciones principales, por un lado, modificar la estructura interna del Comité Olímpico de Estados Unidos para simplificarlo y democratizarlo, y, por otro, permitir que fuera el Comité Olímpico el que designara las federaciones deportivas reconocidas oficialmente por cada disciplina deportiva. Por esto, la Amateur Sports Act (S2727) comporta dos secciones, una relativa a la organización del Comité Olímpico y otra para las federaciones reconocidas oficialmente (Blanco, 2006)

Para que el Comité Olímpico reconozca una federación deportiva, según lo que prevé la ley, es necesario:

1. Ser un organismo sin fines lucrativos y que ofrezca garantías financieras y de gestión.
2. Firmar una cláusula compromisoria para someter al arbitraje los conflictos sobre la participación de atletas, entrenadores o directivos en una competición.
3. Demostrar su independencia y que actúa sin discriminación.
4. Estar afiliado a una sola federación internacional y no autorizar a sus dirigentes que participen en otras federaciones reconocidas.
5. Asegurar una representación directa y razonable de las otras asociaciones deportivas que practican la misma disciplina deportiva y garantizar una presencia de al menos el 20% en el Comité Director a los deportistas de alto nivel.

Con este reconocimiento la federación tiene el derecho o la posibilidad de representar a los Estados Unidos en la Federación Internacional respectiva, ejercer su jurisdicción sobre las competiciones internacionales que se celebren en los Estados Unidos y designar las selecciones nacionales, organizar las competiciones nacionales y forjar los criterios para

confeccionar las selecciones nacionales, así como proponer a l Comité Olímpico los seleccionados para participar en los Juegos Olímpicos y en los Juegos Panamericanos(Blanco, 2006)

3.5) Teoría General de la Administración.

El concepto de la TGA (Teoría General de la Administración) está formado por dos corrientes de estudio: la primera, permite conocer todo lo relacionado al estudio de las organizaciones, es decir las entidades lucrativas y no lucrativas que conforman la estructura social en donde vivimos; por otro lado, la corriente que nos permite conocer la práctica profesional del administrador, donde analizamos sus procesos, instrumentos y herramientas que le ayudan a ser más eficiente en su trabajo.

De acuerdo a Chiavenato (2015), la TGA comenzó con el estudio de Taylor, precisamente en su estudio de énfasis en las tareas. A partir de este concepto ha ido evolucionando, dando paso a otras teorías y enfoques, permitiendo así completar las cinco variables en que basa su estudio general: tareas, estructura, personas, ambiente y tecnología. Cada teoría, hasta nuestros días, busca enfatizar una de esas cinco variables, omitiendo o relegando a un segundo plano todas las demás.

Para efectos de este artículo me voy a basar en esta teoría tomando herramientas y conceptos de distintas teorías a lo largo de toda la historia de la administración que son de gran utilidad para desarrollar una administración del deporte en las organizaciones de manera más efectiva. Tomando principalmente herramientas de teorías como la clásica de Fayol con sus principios de administración y proceso administrativo, la Neoclásica con su énfasis en la planeación estratégica y planes de acción, la de Sistemas y la Situacional tomando de ellas el estudio del ambiente interno y externo de las organizaciones para tomar decisiones dependiendo la situación de la empresa mediante el uso del análisis FODA.

4. Administración del deporte.

“Se puede definir como la suma de operaciones, técnicas, comerciales y de marketing, que se desarrollan para lograr un grado máximo de funcionamiento y una mayor optimización en la entidad deportiva” (Aragón, 1996).

Teniendo definidas las etapas del proceso administrativo como tal, pensemos en cualquier tipo de organización, club, liga, equipo, corporación deportiva, etc. en fin, cualquier ente vinculado a la promoción del deporte o manifestación similar, cualquiera de estas tendrá que velar básicamente por aspectos como:

- Alcanzar los objetivos y metas organizacionales
- Manejo del recurso humano, y
- Manejo del recurso financiero, en términos generales.

“Esta forma de intervención, se parece mucho al golf, aquí no cuenta el como lo hizo, sino cuantos hoyos hizo; la bola podrá ir a la derecha, cruzar el lago, pegar en un árbol, rebotar de regreso al “fairway”, luego punto, lo que nos dice que la gestión se mide por los logros alcanzados” (Gutiérrez, 2015, p, 21).

4.1) La Planeación en la empresa deportiva.

“Función administrativa que determina anticipadamente cuáles son los objetivos que deben alcanzarse y que debe hacerse para alcanzarlo. Empieza por la determinación de objetivos y detalla planes para alcanzarlos. Contempla una jerarquía a la hora de hacerlos realidad” (Gutiérrez, 2015, p, 23).

- Objetivos organizacionales
- Políticas.
- Directrices.
- Metas.
- Programas.
- Procedimientos.
- Métodos.

La planeación como parte del proceso administrativo constituye un elemento complejo que está relacionado con anticiparse al futuro, a veces incierto, y que se inicia con el objetivo de optimizar nuestra actuación en una tarea o de facilitar la resolución de un problema activa o previsible. Cuando hablamos de planeación no nos estamos refiriendo a un constructo alejado de las situaciones que se nos presentan cada día, sino que está íntimamente vinculada a los problemas que debemos resolver habitualmente en los diferentes ámbitos y roles que asumimos.

“Estas situaciones nos hacen involucrar necesariamente las variables de los elementos constitutivos de cualquier situación. Allí se conjugan nuestras propias características como sujetos, las características de la tarea a resolver y los condicionantes contextuales en que desarrollamos nuestra acción” (Gutiérrez, 2015, p, 23).

Si bien es cierto que la planificación es un instrumento inseparable del acto de un estratega, ésta no garantiza el éxito en nuestra actuación, la consideración conjunta de todas las variables que inciden y pueden afectar al proceso con que nos enfrentamos, sí incrementa significativamente los niveles de probabilidad en la consecución de nuestros objetivos.

Se hace necesario al interior de las organizaciones un proceso de planeación y considero ésta, para enfrentar el hecho de que la empresa deportiva se ve afectada por situaciones como lo son:

- El entorno complejo, inestable y turbulento: El mundo del deporte pertenece a un sistema socio-económico abierto, es decir, está inmersa en una sociedad en la que influirá y por lo que se verá afectada.
- Entorno de naturaleza multidireccional: El entorno de la empresa deportiva tiene que tener en cuenta aspectos que van a influir en sus actuaciones: culturales, políticas, sociales
- Sistema participativo: Es importante darle participación a todo el grupo de trabajo en la elaboración de las estrategias, pues ello posibilita un mejor compromiso a la hora de su implementación.
- Planificación a corto, medio y largo plazo: Es importante crear una cultura en torno a la planeación organizacional.

- Estilo de dirección creativo: Las empresas deportivas son dinámicas, versátiles y continuamente cambiantes.

Según (Gutiérrez, 2015) en el proceso de dirección y gestión estratégica se establecen varias pautas o pasos que se hacen necesarios para llegar hasta su parte operativa o implementación de las estrategias.

Tabla 1

Administración del deporte.

DIRECCIÓN				GESTIÓN	DIRECCIÓN Y GESTIÓN
Organización Previa	Visión	Análisis Estratégico	Planificación Estratégica	Gestión	Control
Organización de Procesos	Visión de la Organización	Análisis interno y externo Formulación de objetivos y selección de estrategias Elaboración del plan estratégico	Implementación Elaboración del plan operativo Ejecución	Control Evaluación Retroalimentación	

Fuente: Gutiérrez, 2015.

Aquí se puede ver las fases que se deben realizar para poder desarrollar una efectiva administración del deporte en cualquier organización ya sea pública o privada.

Para efecto de esta reflexión partiremos por definir el concepto de estrategias para tener claridad de que es lo que pretendemos formular y en última instancia implementar.

4.1.1) Tipos de planeación.

Gutiérrez (2015) menciona que existen tres tipos de planeación y 4 tipos de planes:

- Estratégica: proyectada a largo plazo. Definida por la cima organizacional.
- Táctica: efectuada a nivel de departamento. A mediano plazo.
- Operacional: efectuada para cada tarea, constituida por niveles programas, procedimientos y normas.

Tipos de Planes

- Los relacionados con los métodos..... Procedimientos
- Los relacionados con el dinero..... Presupuestos.
- Los relacionados con el tiempo..... Programas.
- Los relacionados con los comportamientos..... Reglamentos.

4.2) Planeación estratégica.

“La Planificación Estratégica es un proceso permanente y continuo en el tiempo, que pone en marcha la dirección de una organización para abordar con el mínimo de riesgos el futuro. Se fundamenta en un análisis de la organización, desde una mirada interna y contemplando el contexto de la misma. Los resultados de este análisis son plasmados en unos objetivos de largo plazo, los cuales deberán de ser viables y medibles, los que a su vez se materializan en estrategias con sus respectivos indicadores y metas, que permiten hacerle el seguimiento a dicho proceso”. (Gutiérrez, 2015, p, 20)

El ejercicio de la planeación de largo plazo en una organización debe contemplar el reconocimiento de los planes de desarrollo sectoriales, así como los planes de acción anteriores de dicha organización.

4.3) El plan de desarrollo.

Es el producto y el resultado de ese proceso. Mientras que el proceso de la planeación se mueve en el ámbito de las ideas y reflexiones, el plan estratégico es un elemento, tangible con el cual se materializa la planeación. El Plan de Desarrollo de una organización es la carta de navegación del dirigente deportivo y de cada uno de los miembros de la misma. Este instrumento permite diseñar el camino por el cual se deben de materializar los logros Institucionales en el largo plazo. (Gutiérrez, 2015)

Un plan de desarrollo se caracteriza por los siguientes aspectos, debiendo ser como menciona Gutiérrez (2015):

- Flexible: Debe establecer la posibilidad de adaptación permanente.
- Global o corporativo: debe involucrar a todas y cada una de las unidades funcionales de la Organización
- Factible: debe ser viable de llevar a la práctica.
- Participativo: debe ser el resultado de una concertación del grupo humano de la organización en todas sus esferas.
- Formal: es decir escrito, Metodológica y lógicamente organizado
- Conocido: su difusión se hace necesaria no solamente con el cliente interno, sino también con el externo.

La construcción de los planes de desarrollo requiere de una mirada del futuro probable (Todas las opciones), del futuro deseable (depura las anteriores, priorizando sobre nuestros intereses) y del futuro posible (el que se puede materializar).

La ejecución y puesta en marcha de los planes de desarrollo corresponde al diseño y desarrollo de los planes operativos anuales o planes de acción.

4.4) El plan de acción.

Representa el conjunto de programas y subprogramas de cada una de las unidades o sectores de funcionamiento de la organización durante un período de un año, los cuales se materializan mediante los proyectos.

Los horizontes del plan de desarrollo y del plan de acción son diferentes. Mientras el primero se mueve en el mediano- largo plazo, el segundo espera resultados en una temporada (un año). (Gutiérrez, 2015)

“El Plan de acción es una herramienta que permite orientar estratégicamente la ejecución del plan de desarrollo. En él cada unidad de funcionamiento de la empresa deportiva organiza sus recursos disponibles (humanos, materiales, físicos, económicos, financieros, administrativos) en función de sus acciones y proyectos encaminados a lograr los objetivos y las metas anuales de los programas contenidos en el plan de Desarrollo”. (Gutiérrez, 2015, p, 27)

Tiene como objeto alcanzar el impacto deseado en la población objetivo a través de la ejecución y puesta en operación de los proyectos de inversión y sus acciones.

Gutiérrez (2015) dice que los planes de acción se fundamentan en los siguientes principios:

- Coordinación
- Coherencia
- Continuidad
- Eficiencia
- Planificación
- Participación
- Concurrencia
- Complementariedad

Los planes de acción deben ser actualizados anualmente, enmarcándose ésta, en los objetivos y metas de la organización propuestas en el plan de desarrollo.

De la misma manera, el plan de acción debe ser evaluado constantemente para detectar sus posibles desviaciones e implementar las acciones correctivas.

El Plan de Desarrollo de una institución deportiva y por ende su plan de acción, parte por revisar la Misión, Visión y sus principios filosóficos y deben dar cuenta de los requerimientos de otros sectores con los cuales está relacionada la misma. Definimos entonces la Misión como la razón de ser de la Institución, lo que la hace diferentes de otras de su tipo y la Visión como el sueño de empresa que queremos tener. Para definir la Misión Corporativa se hace necesario reflexionar los siguientes aspectos: (Gutiérrez, 2015, p, 28)

- ¿Cuál es nuestro negocio?
- ¿Quiénes son nuestros Clientes?
- ¿Qué servicios prestamos?
- ¿Cuál es el área geográfica de nuestro mercado?
- ¿Qué tecnología usamos?
- ¿Cuál es nuestra finalidad u objetivo general?
- ¿Cuáles son nuestros principios o valores?

A la hora de formular políticas estas deberán estar acompañadas de recursos para su implementación. Por ejemplo, se plantea la política de liderazgo, si esta no tiene los recursos necesarios para generar acciones hacia la formación de líderes, esta política como tal, quedará en letra muerta.

La toma de cualquier decisión con relación a los objetivos y estrategias a seguir en un plan de acción dentro de una organización deportiva está condicionada y depende, en gran

medida de la situación interna y externa en la que ésta se desenvuelve. (Gutiérrez, 2015, p, 28)

El **análisis externo** puede definirse como “el conjunto de fuerzas, acciones, comportamientos o tendencias externas a la propia organización que inciden o pueden incidir en el futuro, directa o indirectamente en ella” (Paris, 1996, p, 41), y lo podemos representar mediante los siguientes aspectos:

- Análisis Externo
- Marco Sociológico
- Marco Político
- Marco Jurídico
- Opinión de los Usuarios

El **análisis Interno** lo componen entre otros, los siguientes aspectos según Gutiérrez (2015):

- Los Recursos Humanos: El equipo humano que compone la organización. Aquí se analizan los niveles de formación, el sentido de pertenencia, la idoneidad en los puestos de trabajo, el grado de satisfacción por la tarea desempeñada, el salario.
- Los Recursos Presupuestales: Es decir la capacidad económica presente y futura para abordar los objetivos contemplados en los diferentes proyectos. Las relaciones con el sector económico, la capacidad de financiación y endeudamiento, etc.
- La estructura organizativa y procedimental de la Institución: significa la capacidad de funcionamiento. Su eficiencia y eficacia.
- Para abordar este diagnóstico organizacional existen múltiples herramientas ó metodologías, como la simple lluvia de ideas, la Matriz FODA, entre otras, que nos permiten realizar dicho ejercicio.

4.5) Herramientas para la planificación.

El ejercicio de la planeación al interior de una organización deportiva no es un asunto complejo. Requiere sí de compromiso de la cúspide organizacional y de motivación del equipo de trabajo para emprender dicho propósito. Para ello se utilizan algunas herramientas o metodologías entre las que destacaremos el análisis FODA.

Se ha visto la teoría de cómo se puede aplicar la administración en las organizaciones deportivas según Gutiérrez Betancourt, sin embargo, pienso yo que nada de eso se puede aplicar sin antes hacer un diagnóstico de la organización es como cuando un enfermo va con un médico antes de que se le recete una medicina para curar su enfermedad es necesario detectar cuál es su problema mediante una revisión o análisis de su cuerpo. De igual manera una organización antes de crear estrategias para mejorarla o solucionarle su problemática es importante detectar cuál es su enfermedad que le está causando esos problemas y para eso se utilizarán exámenes o herramientas administrativas mediante las cuales se pueden diagnosticar que es lo que tiene.

En este caso el Sistema Nacional del Deporte en México será nuestra organización de estudio la cual ya tenemos algunos de sus principales problemas que están causando los bajos resultados en el deporte, así como una población carente de cultura física, sin embargo, es importante hacer el estudio a fondo. Lo cual pretendo hacer mediante la recolección de datos de los directivos del deporte, deportistas y personas sedentarias para en base a su información proporcionada realizar el análisis FODA y proponer soluciones a este problema.

4.5.1) Análisis FODA.

El acrónimo de FODA define cuatro conceptos fundamentales en el análisis organizacional:

- Debilidades: o puntos débiles de la Organización. Son de carácter Interno
- Oportunidades: Son aquellos aspectos o situaciones que nos ofrece el medio y son favorables a la Empresa.
- Fortalezas: son los aspectos positivos que tiene la empresa y que son dignos de mantener.

- Amenazas: son los obstáculos que nos presenta el medio para el logro de los objetivos organizacionales.

Para abordar esta metodología se requiere de la voluntad política de la cúpide organizacional y de la participación del mayor número de personas internas y ojalá, contar con la participación de agentes externos a la misma. Se elabora un listado de cada uno de los aspectos antes mencionados, se priorizan y se diagraman en un cuadro que permita su confrontación. Se trata entonces de convertir, mediante la formulación de objetivos estratégicos, los aspectos negativos en aspectos positivos para la organización, tanto los de carácter interno, como externo. (Gutiérrez, 2015, p, 31)

Tabla 2

Matriz FODA.

VARIABLE	Debilidades	Amenazas
Fortalezas	*Debilidad convertida en fortaleza	
Oportunidades		*Amenaza convertida en oportunidad

Fuente: Gutiérrez, 2015

Luego de definir los objetivos estratégicos, se definen las estrategias y por último las acciones, enmarcadas en el tiempo (cronograma).

5. Discusión.

Estoy totalmente de acuerdo con lo que dicen Hussain y Bloom (2011) “el exceso de peso corporal (sobrepeso y obesidad) se reconoce actualmente como uno de los retos más importantes de la Salud Pública en el mundo debido a su magnitud, la rapidez de su incremento y el efecto negativo que ejerce sobre la salud de la población que la padece. El sobrepeso y la obesidad, incrementan significativamente el riesgo de padecer enfermedades crónicas no trasmisibles (ECNT), la mortalidad prematura y el costo social de la salud, además de reducir la calidad de vida”. Pienso que si no se trata este problema en México

seremos un país poco saludable que le traerá grandes costos al Gobierno por tratar estas enfermedades.

Mitchell y Catennaci mencionan que el aumento excesivo de peso corporal es un proceso gradual que suele iniciarse en la infancia y la adolescencia, a partir de un desequilibrio entre la ingesta y el gasto energético; en su origen se involucran factores genéticos y ambientales que determinan un trastorno metabólico que conduce a una excesiva acumulación de grasa corporal más allá del valor esperado según el género, la talla y la edad. Sin embargo, pienso yo que aparte de los factores genéticos y el desequilibrio entre la ingesta y el gasto calórico, la falta de ejercicio o actividad física es la principal causa de la obesidad y esto se puede ver en deportistas que no cuidan su dieta y aun así tienen físicos muy saludables.

La administración del deporte en Estados Unidos y Europa su forma de organizarse es muy similar a la de México, pero lo que hace una gran diferencia es que en esos países si existe una planeación estratégica para desarrollar a sus niños deportistas para que en un futuro sean los representantes de sus países. Por lo que invierten en entrenadores capacitados y becas de apoyo económico durante los estudios de los jóvenes atletas. Considero que el problema de nuestro Sistema Nacional del Deporte no es e estructura, más bien el problema es de una mala planeación y poca preparación de los dirigentes para hacer crecer la cultura física en México.

Al igual que en Estados Unidos y Europa las Federaciones deportivas están regidas por el Comité Olímpico Mexicano y tienen apoyo del gobierno, aquí la diferencia es que hay muy poca inversión privada por lo que generalmente el Gobierno no invierte lo suficiente en el deporte así que las Federaciones se encuentran totalmente desprovistas de recursos, y si a eso le sumamos una mala administración de esos recursos y la muy posible corrupción que existe entonces el problema crece aún más. Es importante que el deporte se vea como parte fundamental de la educación de una persona al igual que la educación escolar, como se puede ver Estados Unidos le da mucha importancia al deporte en las Universidades e incluso da apoyos económicos para que los jóvenes continúen estudiando y entrenando. Por el contrario, en México el deporte es visto como una actividad extra sin importancia por lo que no hay los suficientes apoyos en las Universidades y escuelas.

Aunque Estados Unidos es una potencia en el deporte a nivel mundial es el país que más adultos obesos tiene en el planeta por lo que se ve que su problema no se encuentra en la actividad física, sino más bien en su dieta hipercalórico y en que principalmente apoya el deporte de la alta competencia debido a sus grandes ganancias económicas ya que existen muchas empresas que lo patrocinan, pero no le interesa desarrollar una cultura deportiva en sus ciudadanos.

Estoy totalmente de acuerdo con Armando Arrieta Cortés quien menciona en su tesis “La importancia de la profesionalización de la administración dentro de las organizaciones deportivas en México” que el 92% de los directivos encargados en administrar organizaciones deportivas no cuenta con estudios de maestría que tengan que ver con el deporte o la administración y el 88% no cuenta con estudios de especialización en el deporte y la importancia de capacitar a los administradores del deporte en administración y carreras afines a la actividad física. Si México no invierte en capacitar a sus directivos del deporte siempre seremos unos mediocres en las justas deportivas internacionales y además siempre tendremos una población carente de cultura física que traerá como consecuencias bajos niveles de salud.

El Profesor Nelson Vargas Basáñez menciona que una adecuada administración en el deporte traerá consigo mejoras en las justas deportivas y de lo contrario habar peores resultados como ocurrió con Cuba. Considero que tiene toda la razón y que los resultados en el deporte, así como la falta de cultura deportiva por parte de la población en México es totalmente a causa de una inadecuada administración deportiva, por lo que es importante atender ese problema cuanto antes ya que si aumenta la cultura por el deporte tendremos una sociedad más saludable tanto mental como físicamente.

Gutiérrez (2015) nos menciona y explica toda la forma en que se puede aplicar la administración al deporte desde la planeación estratégica hasta la implementación de las acciones a seguir mediante el uso de herramientas de planeación como el FODA. Yo considero que si se aplica al pie de manera detallada la Administración en el deporte podremos conseguir mejoras muy considerables. El deporte en México se ha manejado de manera empírica y no se le ha dado la suficiente importancia como para invertir en gente

capacitada que lo dirija por lo que si se hace un análisis FODA detallado y se sigue todo el proceso administrativo se podrán conseguir grandes resultados.

6. Conclusiones.

- Se concluye que la Administración formal del deporte es de suma importancia para desarrollar un país con mejores resultados en los certámenes internacionales (Arrieta, 2011), así como hacer una sociedad más activa físicamente creando programas que fomenten el deporte en todas las edades.
- La actividad física es la base para tener un cuerpo sano sin obesidad y con mayor cantidad de masa muscular (Wan, Wan y Abdullah, 2009) por lo que es necesario fomentar la actividad física desde edades muy tempranas en las escuelas para que los niños tengan gusto por el ejercicio y se les haga un hábito para toda la vida. Es importante que las clases de educación física sean por lo menos dos veces por semana ya que esa es la cantidad mínima de días para que el cuerpo tenga efectos positivos y se haga el hábito. AL estar los niños y jóvenes activos evitara el ocio el cual es uno de los grandes problemas para que surja la obesidad (Rey, Vicente y Moreno, 2007).
- Estar demasiado tiempo sentado hace que el cuerpo tenga cambios físicos importantes como la disminución de la masa muscular y su capacidad de usarla lo cual a largo plazo puede provocar enfermedades metabólicas graves como la obesidad, diabetes e hipertensión. Así que es necesario que se obligue a las empresas de México a que les den más tiempo libre a sus trabajadores para que realicen alguna actividad física e incluso fomenten el ejercicio dándoles premios por cada cierta hora de ejercicio a la semana. Ya que además de tener trabajadores saludables también tendrán trabajadores más productivos y con menor estrés (Neville, Genevieve, Matthews y Dunstan, 2010),
- Cuando se realiza actividad física de forma continua disminuye hasta en un 95% el riesgo de ser obeso por lo que el ejercicio es la base para tener un cuerpo saludable y eso sin contar con una dieta. Así que la administración del deporte pública debe hacer del deporte algo público y gratuito o con precios muy accesibles para su población. Esto traerá beneficios como tener una población más saludable, menos gastos en salud pública para tratar enfermedades metabólicas y mejores resultados

en el deporte profesional ya que este será parte de la cultura desde pequeños, pudiendo así detectar talentos y apoyarlos para que sean nuestros futuros campeones mexicanos.

- La Teoría General de la Administración es la base para tener una gestión deportiva más adecuada por lo que es importante que los directivos de deporte estén capacitados en las diferentes herramientas que se pueden obtener de dicha teoría para poder hacer una cultura deportiva en México.
- La planeación estratégica es muy importante en el Sistema Deportivo Mexicano ya que carece de ella, se deben hacer planes a largo plazo teniendo como objetivos hacer el deporte parte de la cultura mexicana, hacer mejores deportistas y como consecuencia la disminución de la obesidad.
- Es necesario detectar las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas en el Sistema Deportivo Mexicano para poder hacer así planes de acción.
- Mientras no se vea el deporte como algo primordial a desarrollar seguiremos siendo el país número uno en obesidad infantil y pronto pasaremos de ser el segundo a primero en obesidad adulta. Eso sin contar que siempre seguiremos siendo unos mediocres en el deporte profesional y tendremos una población llena de sedentarios poco saludables.

7. Referencias Bibliográficas.

Aragón, C. P.(1996). Técnicas de dirección y marketing para entidades deportivas. Editorial. Gymos. Nro. 18. Unisport.

Arrieta, C, A (2011), La importancia de la profesionalización dentro de las organizaciones deportivas en México (tesis de maestría) Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México.

Blanco, E. (2006), Manual de la Organización Institucional del Deporte, España. Editorial Paidotribo.

Chiavenato, I. (2015). Introducción a la Teoría General de la Administración, México, Ed. McGraw, 4ta ed.

- Franco S. (2010) Obesity and the Economics of Prevention: Fit not Fat. USA: Organization for the Economic Cooperation and Development.
- García-García E, De la Llata-Romero M, KauferHorwitz M, Tusié-Luna MT, Calzada-León R, Vázquez-Velázquez V, et al. (2008). Obesity and the metabolic syndrome as a public health problem: a reflection. *Salud Pública. Mexico*. Pág. 530-547
- Gutiérrez, J.F, (2015). *Fundamentos de la Administración deportiva*, Instituto universitario de educación física. UDEA.
- Hussain SS, Bloom SR. (2011). The pharmacological treatment and management of obesity. *Postgrad Med*.
- Mitchell ,N.S, Catenacci, V.A, Wyatt, H.R, Hill J,O. (2011). Obesity: overview of an epidemic. *Psychiatr Clin North Am*. Texto libre en <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3228640/>
- Paris, R.F .(1996). *La Planificación Estratégica en las Organizaciones Deportivas*. Barcelona. Ed. Paidotribo.
- Rey, L.J, Vicente, R.G, and Moreno, L.A. (July 2007), Sedentary behavior and obesity development in children and adolescents, *Nutrition, metabolism and cardiovascular diseases*.
- Stevens G, Dias, R.H, Thomas, K.J, Rivera J.A, Carvalho N, Barquera S, (2008). Characterizing the epidemiological transition in Mexico: national and subnational burden of deseases, injuries and risk factors.
- Vargas, N, B. (2018), *Prohibido Desacreditar, El Universal*. Ciudad de México.
- Wan,, D.W, Wan, M.W, Abdullah, M.R. (April 2009), Body Mass Index and Body Fat Status of Men Involved in Sports, Exercise, and Sedentary Activites ,*Malaysian Journal of Medical Sciences* , Vol. 16, No. 2,

(Julio 2016), Práctica deportiva y ejercicio físico en los mexicanos,

www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_01_08.pdf

(septiembre 2017), www.olympic.org.

Información de los autores.

Carlos Lucio Medina.

Licenciado en Administración de la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM y actualmente está estudiando una Maestría en Administración de Organizaciones igual en la UNAM. Maestro de Ving Tsun Kung Fu por la Fundación Mexicana de Ving Tsun Kung Fu. Ha tomado diplomados y certificaciones en Acondicionamiento Físico, entrenamiento de fuerza, metodología del entrenamiento y nutrición en escuelas como Sport City University y NSCA Spain.

José Luis Robles Ramírez.

Licenciado en Administración, Maestro en Administración de organizaciones y Doctor en Administración de la Facultad de Contaduría y Administración, UNAM. Se ha dedicado a la docencia por más de 30 años en la UNAM y otras Universidades de México. Actualmente se encuentra en CENAPYNE en la FCA, UNAM.

Asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las PYMES del sector turismo de México y Colombia

Johanna Duque¹, Kelly Quintero², Laura Márquez³, Lizbeth Frías⁴, Mely Gutiérrez⁵, Valentina Leon⁶, Isabel Redondo Ramirez⁷

¹*Ciencias Administrativas, económicas y financieras, Fundación Universitaria del Área andina, Calle 24 #8-55, Pereira, Colombia*

Correo electrónico: mredondo@areandina.edu.co

²*Ciencias Administrativas, económicas y financieras, Fundación Universitaria del Área andina, Calle 24 #8-55, Pereira, Colombia*

Correo electrónico:dejodu10@gmail.com

³*Ciencias Administrativas, económicas y financieras, Fundación Universitaria del Área andina, Calle 24 #8-55, Pereira, Colombia*

Correo electrónico: kquintero14@estudiantes.areandina.edu.co

⁴*C.u UAEM AMECAMECA de la Universidad Autónoma del estado de México. Estado de México, México*

Correo electrónico: eddthmav@gmail.com

⁵*Instituto Politécnico Nacional, la facultad Escuela Superior de Economía, la carrera, Licenciatura en Economía*

Correo electrónico: lizbfriag@gmail.com

⁶*Ciencias Administrativas, económicas y financieras, Fundación Universitaria del Área andina, Calle 24 #8-55, Pereira, Colombia*

Correo electrónico :mgutierrez88@estudiantes.areandina.edu.co

⁷*Ciencias Administrativas, económicas y financieras, Fundación Universitaria del Área andina, Calle 24 #8-55, Pereira, Colombia*

Correo electrónico: vleon@estudiantes.areandina.edu.co

Resumen— *Las PYMES del sector turismo de Colombia y México se han visto con el reto de buscar nuevas estrategias que puedan impulsar su competitividad para generar una ventaja diferenciadora y atractiva en el mercado internacional. La investigación buscó, como propósito principal, determinar cuán factible es la estrategia de asociatividad entre las PYMES colombianas y mexicanas. Para esto, se desarrolló un método de investigación cualitativa, en la que se realizó una recolección de datos que dieran soporte a los objetivos*

propuestos para impulsar el sector turismo de ambos países; también se realizaron entrevistas a dos empresas turísticas colombianas donde sustentan algunas de sus estrategias para impulsar su competitividad. Los datos recolectados con el desarrollo de esta investigación dieron a conocer la asociatividad como factor clave para promover las empresas mexicanas y colombianas del sector turismo, creando una cooperación de sus servicios para así crecer y posicionarse. Esta asociatividad puede desenvolverse mediante los acuerdos de la Alianza del Pacífico, en cual ambos países son miembros.

Palabras clave— *Asociatividad, Competitividad, Pymes y Turismo*

Abstract— *The SMEs in the tourism sector in Colombia and Mexico have been challenged to search new strategies that can boost their competitiveness to generate differentiating and attractive advantage in the international market. The research sought, as main purpose, to determine how feasible the strategy of associativity between colombian and mexican SMEs is. For this, a qualitative research method was developed, in which a data recollection was carried out to support the objectives proposed to boost the tourism sector in both countries. Also, interviews were conducted with two colombian touristic companies where they support and sustain some strategies to boost the competitiveness. The collected data with the development of this research revealed the associativity as a key factor to promote colombian and mexican small companies in the tourism sector, creating a cooperation of the services to growth and make a position. This associativity also can be developed through Alianza del Pacífico's agreements, where both countries are members.*

Keywords— *Associativity, Competitiveness, SME and Tourism.*

1. Introducción

La presente investigación pretende brindar una perspectiva amplia del panorama de las PYMES (pequeñas y medianas empresas) colombianas y mexicanas en el sector turismo y la factibilidad de la asociatividad para impulsar la competitividad de estas empresas. (Programa de Transformación Productiva, 2013). El turismo es un sector que ha presentado un crecimiento destacado durante los últimos años y ha posicionado diferentes empresas alrededor del mundo. En Colombia y México, las PYMES del sector turístico han buscado estrategias para posicionarse en el mercado local e internacional. Ambos países se caracterizan por el turismo de naturaleza y el turismo cultural los cuales han tomado fuerza en el sector, por lo tanto, las PYMES han afrontado los retos buscando diferentes factores que impulsen su competitividad debido a los estándares generados por la competencia en el

mercado internacional. Las pequeñas y medianas empresas son grandes aportadores e impulsores de la economía en Colombia y México, pero también son las empresas con el menor tiempo de vida; en el turismo, estas empresas han buscado diferentes recursos para innovar y agregar nuevas ventajas competitivas a partir de sus ventajas comparativas. La asociatividad es una estrategia por la que han optado las empresas del sector turismo para fomentar sus actividades y su competitividad en conjunto, haciendo alianzas de las cuales se beneficien mutuamente y promuevan su crecimiento en el mercado turístico mundial. Al tener asociatividad, las empresas logran obtener la entrada a un nuevo nicho de mercado y diversifican sus servicios, creando ventajas recíprocas entre estas. La capacidad que tienen las empresas e industrias para innovar y perfeccionar sus productos con valor agregado son una estrategia importante de la competitividad. Las PYMES del sector turismo se ven en la tarea de buscar nuevas estrategias para que los sitios turísticos no sean desplazados del mercado y puedan tener diferentes tipos de visitantes.

2. Método

El método con el cual se desarrolló la investigación es el método inductivo, el cual conlleva a un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencia premisas verdaderas. En el desarrollo de la investigación se realizó una comparación constante, a través de ella se codificaron y analizaron los datos de forma simultánea, para contrastar las categorías y propiedades en el contexto determinado; así de acuerdo a los resultados en los resultados arrojados, condujo a la generalización de la asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las Pymes del sector turismo de México y Colombia.

El diseño de la investigación realizada es de tipo no experimental, transversal – descriptivo; por medio del cual se realizaron observaciones en un solo momento, en un tiempo único, midiendo las cosas tal y como son debido a que no es posible controlar la variable independiente que en este caso es la asociatividad.. Por otra parte es una investigación no experimental, ya que según sampieri en la investigación no experimental no se manipulan deliberadamente las variables independientes, se basa en variables que ya ocurrieron o se

dieron sin la intervención directa del investigador. Es de corte transversal porque se realizan observaciones en un solo momento o en un tiempo único, su propósito es describir variables y analizar su incidencia en un momento dado, en este caso la asociatividad del sector Turismo y la estrategia competitiva, el cual abarca dos grupos que son México y Colombia. Su diseño es descriptivo debido a que se observan y describen las características que presenta una variable (Estrategia Competitiva).

3. Desarrollo del tema

Como primera instancia se tiene como objetivo la determinación de procesos empresariales hoy en día la situación ha demandado a las empresas la participación en el proceso de asociatividad como el cluster, distritos industriales y redes empresariales los cuales han ayudado a las PYMES en su desarrollo, crecimiento y competitividad. Al igual que los cluster, los distritos industriales y las redes empresariales, entre otros modelos de alianza, han estado presentes y han sido fundamentales para aquellas pymes que han querido sobresalir en un mercado donde a las empresas se les exige cada día más para ser reconocidas y seguir en el mercado.

Al implementar las redes de empresas como una estrategia competitiva diversas empresas resultan beneficiadas como lo menciona López (citado por Grueso, Hernán & Garay, 2009):

“A través de este modelo asociativo las empresas logran elevar su competitividad y rentabilidad y consolidan su presencia en el mercado. Este autor señala además que la pertenencia a una red les proporciona a las empresas asociadas el acceso a servicios especializados de diseño, procesos industriales, tecnología, financiación, así como propicia el desarrollo de una mayor capacidad para comprar, promocionar y comercializar sus productos, facilitando el surgimiento de economías de escala”.

Posteriormente decidimos identificar las estrategias competitivas del sector turismo donde diagnosticamos las estrategias utilizadas por dos empresas en el sector de la ciudad de Pereira las cuales son Parque Consotá, y Termales de San Vicente en donde

encontramos que tiene muy poca asociatividad y las que poseen son regionales o nacionales , además carecen de conocimiento para la realización de asociatividad internacional esta información se adquirió a través de unas entrevistas desarrolladas a los gerentes del parque Consotá y Termales de San Vicente.

Finalmente se realizó una caracterización del sector turismo tanto en Colombia como en México y se encontró para el caso de Colombia la diversidad de turismos que posee el país y que el ciudadano local no conoce, pero este se puede informar al igual que lo hacen los extranjeros en <http://www.colombia.co/visita-colombia/tipos-de-turismo/> donde se encontrará los diferentes tipos de turismo que ofrece el país además de señalar la ciudad en donde de pueden desarrollar éstas actividades.

3.1.Figuras

Ilustración 1. Diamante de Competitividad



Fuente: Redondo, I; Ramos, H; Diaz, C. (2016). Factores del Crecimiento Económico, (p. 63).

Ilustración 2. Niveles de integración económica

CUADRO 2
NIVELES DE INTEGRACIÓN ECONÓMICA

Zona de libre comercio	Abolición de aranceles				
Unión aduanera	Abolición de aranceles	Arancel externo común			
Mercado común	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores		
Unión económica	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	
Integración total	Abolición de aranceles	Arancel externo común	Libre circulación de factores	Armonización de políticas	Unificación de políticas

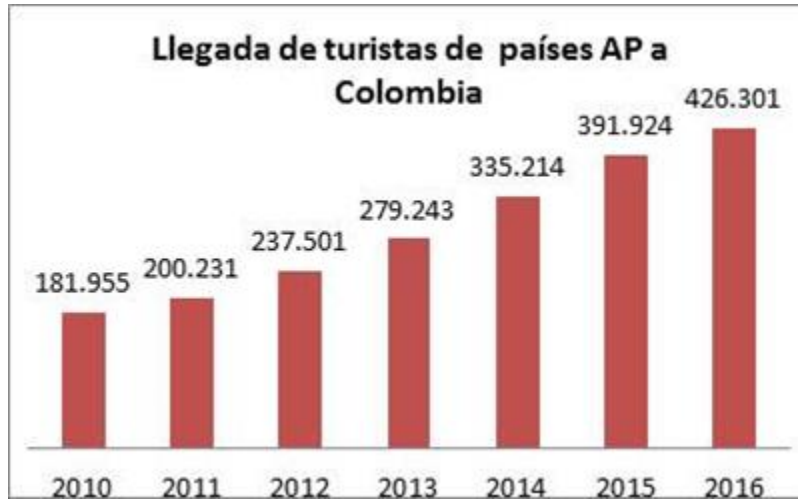
Tomado de Franco, A. Robles, F. (1995)

Ilustración 3. Estadísticas del PIB Alianza del Pacífico



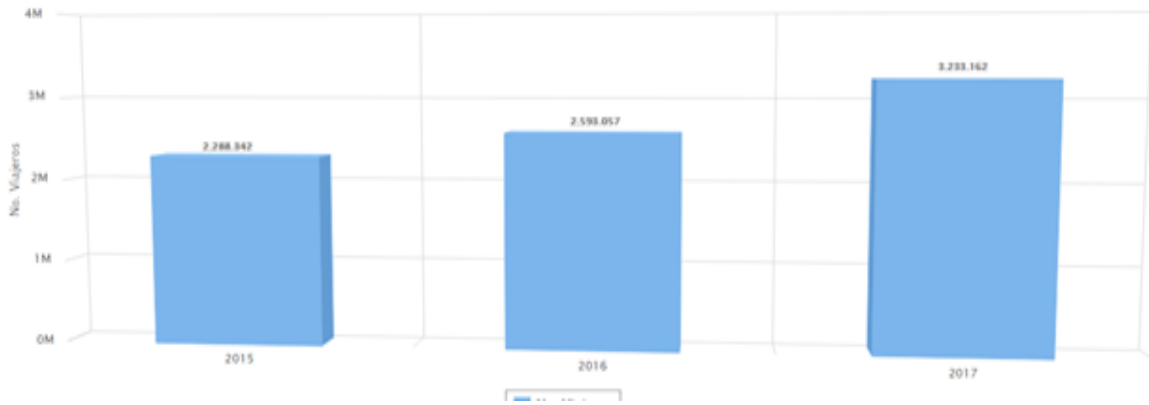
Tomado del ABC De la Alianza del Pacífico, Del Pacífico, A. (2014)

Ilustración 4. Llegada de turistas de países AP a Colombia



Fuente: Ministerio de Comercio, (2017)

Ilustración 5. Llegada de visitantes extranjeros no residentes por departamento destino



Fuentes: Migración Colombia - Cálculos OEE MINCIT (2018-05)

Ilustración 6. Espeleología



Foto por: ProColombia

Ilustración 7. Rafting



Foto por: ProColombia

Ilustración 8. Ala delta



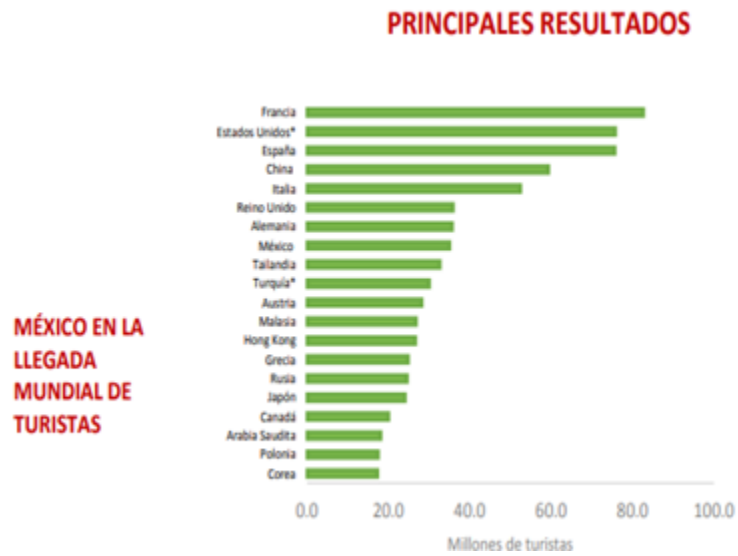
Foto por: ProColombia

Ilustración 9. Dia de los muertos



Tomado de: (Acapulco news, 2017)

Ilustración 10. México en la llegada mundial de turistas



Tomado de: (SECTUR, 2016)

3.2.Tablas

Tabla 1. Tabla de delimitaciones

Variables	Descripción	Clasificación	Indicador	Subvariable
Nivel de producción	El grado de uso de la capacidad de la producción	Cuantitativa	Porcentaje	Unidades producidas
				Horas de servicio insumidas
				Cantidad de servicios realizados
Tiempo	Es una variable continua, cuyas unidades de medida pueden estar basadas en ciclos de días, meses o años.	Cuantitativa Intervalo	Número entero	Años de Experiencia
Actividad económica	Es el proceso donde se adquieren producto, bienes y servicios para cubrir necesidades y obtener ganancias	Cuantitativa	Datos	Producción
				Distribución y consumo
Número de empleados	Es la cantidad del personal vinculado al sector	Cuantitativa	Datos	Contrato tiempo indefinido
				Contrato por tiempo

				determinado
Clasificación de la empresa	Clasifica a las empresas de acuerdo con las actividades o fines económicos o comerciales que persigue	Cualitativa	Datos	Micro
				Pequeña
				Mediana
Turnos de trabajo	Tiempo en el que un trabajador se compromete al servicio de un empleador	Cualitativa	Datos	Diurno
				Nocturno
				Mixto
Cantidad de asociados	Número de personas Físicas o jurídicas que conforman una asociación	Cualitativa	Datos	De 0 a 10
				De 11 a 20
				De 21 a 30
Innovación Tecnológica	La transformación de una idea en un producto equipo vendible, nuevo o mejorado.	Cualitativo	Datos	Poca
				Suficiente
				Bastante
Financiamiento	Conjunto de recursos	Cuantitativo	Números	Recursos propios

	monetarios y de crédito que se destinan a una organización para llevar a cabo una determinada actividad		enteros	licitud de crédito
				Apoyo de gobierno
				Mixto

Tabla 2. Visitantes internacionales de México

<i>CONCEPTO</i>	<i>Enero - diciembre</i>		<i>Var %</i>
	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2016 - 2017</i>
<i>Turistas internacionales</i>	<i>17.697,8</i>	<i>19.181,6</i>	<i>8,4%</i>
<i>Turistas de internación</i>	<i>16.925,8</i>	<i>18.202,0</i>	<i>7,5%</i>
<i>Vía aérea</i>	<i>15.706,8</i>	<i>16.874,2</i>	<i>7,4%</i>
<i>Vía terrestre</i>	<i>1.218,9</i>	<i>1.327,7</i>	<i>8,9%</i>
<i>Turistas fronterizos</i>	<i>772,0</i>	<i>979,6</i>	<i>26,9%</i>
<i>Peatones</i>	<i>98,8</i>	<i>112,7</i>	<i>14,0%</i>
<i>En automóviles</i>	<i>673,2</i>	<i>867,0</i>	<i>28,8%</i>
<i>Excursionistas internacionales</i>	<i>1.951,8</i>	<i>2.151,2</i>	<i>10,2%</i>
<i>Excursionistas fronterizos</i>	<i>1.558,1</i>	<i>1.675,3</i>	<i>7,5%</i>
<i>Peatones</i>	<i>291,2</i>	<i>308,1</i>	<i>5,8%</i>
<i>En automóviles</i>	<i>1.266,9</i>	<i>1.367,2</i>	<i>7,9%</i>

<i>Excursionistas en cruceros</i>	393,8	475,8	20,8%
SALDO (MILLONES DE DÓLARES)	10.303,0	10.828,3	5,1%
INGRESOS (MILLONES DE DÓLARES)	19.649,7	21.332,8	8,6%

Tabla 3. Llegada de visitantes extranjeros no residentes por departamento destino a Colombia

#	Departamentos	2015	2016	2017
1	<i>Antioquia</i>	<i>279.950,00</i>	<i>342.311,00</i>	<i>374.947,00</i>
2	<i>Atlántico</i>	<i>64.410,00</i>	<i>72.595,00</i>	<i>113.883,00</i>
3	<i>Bogota, D. C.</i>	<i>1.146.406,00</i>	<i>1.212.843,00</i>	<i>1.448.975,00</i>
4	<i>Bolívar</i>	<i>300.706,00</i>	<i>367.356,00</i>	<i>435.967,00</i>
5	<i>Boyacá</i>	<i>4.497,00</i>	<i>5.392,00</i>	<i>6.991,00</i>
6	<i>Caldas</i>	<i>7.870,00</i>	<i>8.554,00</i>	<i>9.654,00</i>
7	<i>Caquetá</i>	<i>319</i>	<i>436</i>	<i>542</i>
8	<i>Cauca</i>	<i>4.284,00</i>	<i>4.210,00</i>	<i>4.523,00</i>
9	<i>Cesar</i>	<i>5.401,00</i>	<i>5.761,00</i>	<i>8.297,00</i>
10	<i>Córdoba</i>	<i>3.093,00</i>	<i>3.259,00</i>	<i>3.970,00</i>
11	<i>Cundinamarca</i>	<i>10.422,00</i>	<i>12.650,00</i>	<i>15.521,00</i>
12	<i>Chocó</i>	<i>2.497,00</i>	<i>3.128,00</i>	<i>3.123,00</i>
13	<i>Huila</i>	<i>3.766,00</i>	<i>3.952,00</i>	<i>4.945,00</i>
14	<i>La Guajira</i>	<i>8.888,00</i>	<i>25.036,00</i>	<i>55.876,00</i>
15	<i>Magdalena</i>	<i>26.437,00</i>	<i>28.056,00</i>	<i>39.875,00</i>
16	<i>Meta</i>	<i>4.581,00</i>	<i>5.062,00</i>	<i>5.925,00</i>

17	<i>Nariño</i>	<i>24.257,00</i>	<i>34.265,00</i>	<i>211.983,00</i>
18	<i>Norte de Santander</i>	<i>42.355,00</i>	<i>44.137,00</i>	<i>61.226,00</i>
19	<i>Quindío</i>	<i>10.561,00</i>	<i>13.355,00</i>	<i>14.737,00</i>
20	<i>Risaralda</i>	<i>22.835,00</i>	<i>25.382,00</i>	<i>26.120,00</i>

Tabla 4. Tabla de las fases para el análisis

Fase	Procedimiento	
1	Preparación	<i>Revisión bibliográfica</i>
		<i>Construcción del problema</i>
		<i>Referente teórico</i>
2	Identificación	<i>Metodología del estudio</i>
		<i>Construcción y aplicación de instrumentos</i>
		<i>Identificación del grado de conocimiento acerca del tema</i>
3	Interpretación	<i>Análisis de la asociatividad empresarial y estrategia competitiva de las pymes del sector turismo de Colombia y México</i>
		<i>Discusión</i>

4. **Discusión**

Los resultados obtenidos en esta investigación, después de una búsqueda de datos y entrevistas realizadas, muestran que efectivamente la asociatividad ha sido una herramienta importante para la competitividad de las empresas del sector turismo colombiano, específicamente en el Eje Cafetero.

Con base en la bibliografía revisada para el desarrollo, se comprueba que (...) A través de este modelo asociativo las empresas logran elevar su competitividad y rentabilidad y consolidan su presencia en el mercado. También se señala además que la pertenencia a una red les proporciona a las empresas asociadas el acceso a servicios especializados de diseño, procesos industriales, tecnología, financiación, así como propicia el desarrollo de una mayor capacidad para comprar, promocionar y comercializar sus productos, facilitando el surgimiento de economías de escala (López - citado por Grueso, Hernán & Garay, 2009)

Respecto a lo mencionado anteriormente, con relación a las entrevistas realizadas, las PYMEs de turismo colombianas están más relacionadas con la asociatividad que hace 20 años. Han creado redes y alianzas que ayudan al crecimiento armonioso en el mercado e incrementan la competitividad; los gerentes argumentan que es necesario unirse para así lograr un crecimiento del sector en la región.

Los cluster también han sido una herramienta importante cuando se habla de asociatividad en estas empresas. El término fue empleado por primera vez por Michael Porter 1990 para referirse a la aglomeración productiva que se caracterizaba por el desempeño sobresaliente de un grupo de empresas reunidas en un lugar dado y ocupadas en una determinada actividad. Las empresas dieron a conocer estar ligadas a clusters; Termales de San Vicente, ubicada en el Eje Cafetero, pertenece al cluster de turismo de salud, lo cual amplía no solo su portafolio de servicios, sino también sus nichos de mercado.

El Parque Consotá, igualmente ubicado en el Eje Cafetero, ha creado alianzas con otros parques de la región, los cuales dan exclusividad a sus clientes de forma mutua. De igual forma realizando actividades itinerantes entre ellos para ampliar la oferta del

parque y así atraer diferentes nichos de mercado, lo cual ayuda a la competitividad y el crecimiento sectorial.

Las estrategias empleadas para el posicionamiento y crecimiento de la competitividad para las PYMEs del sector turismo han sido planteadas por MINCIT (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo). Se habla de impulsar los destinos turísticos que atraen más visitantes internacionales y promover los lugares de turismo de naturaleza o ecoturismo, turismo cultural, turismo de salud y bienestar y turismo de aventura, los cuales se encuentran en crecimiento y son unos de los atractivos principales del país.

La innovación y la diversificación de la oferta es una estrategia importante, esta abarca la capacitación de los recursos humanos, implementando el bilingüismo y el conocimiento del turismo nacional. La mejora de la infraestructura también es fundamental para la imagen que proyectan las empresas ante los clientes y los posibles clientes.

Por lo anterior, al hablar de asociatividad entre PYMEs de turismo de Colombia y México, se hace énfasis en las empresas de turismo de aventura, cultural y de naturaleza, en las cuales ambos países tienen una ventaja comparativa y son más atractivos para los visitantes. El gerente del Parque Consotá manifestó su participación en un proyecto de buenas prácticas, donde se le da la oportunidad de intercambiar su puesto con el gerente del Parque Xcaret, ubicado en Cacún, México para realizar una retroalimentación y traer nuevas ideas para el parque. Esta oportunidad podría abrir puertas a una asociatividad y entrar al mercado de turismo de ambos países de manera recíproca, creando nuevas posibles alianzas y asociatividades.

5. Conclusiones

El sector turismo tiene una gran importancia dentro de la economía de los diversos países; actualmente el mayor número de empresas que pertenecen a este sector son Pymes tanto en México como en Colombia, sin embargo, estas empresas son las más vulnerables en el mercado, ya que su acceso al financiamiento así como a los factores de producción, se vuelve más difícil, por lo que se propone la asociatividad internacional y local como solución a estos problemas y estrategia para elevar la competitividad. De acuerdo a las

entrevistas realizadas en el Parque Consotá y Termales San Vicente; la asociatividad no es solo una estrategia efectiva para elevar la competitividad de las pymes del sector turismo, sino que además resulta necesario para sacar adelante a las empresas en aquellas temporadas bajas para el sector, ya que es difícil para ellos seguir ofreciendo sus servicios en épocas en que el turismo es bajo.

Se identificó que las alianzas estratégicas que las pequeñas empresas tienen en Colombia, por lo regular no cuentan con un respaldo legal, o no se hacen de manera formal, la mayoría de veces, estas alianzas solo se efectúan mediante la palabra de los beneficiados. Los casos que se tienen de clusters en Colombia, hacen referencia a grandes empresas o bien a una industria por completo, gracias a lo cual las pymes del sector turismo pueden obtener beneficios de la industria a la que pertenecen. El hecho de que la asociatividad entre las pymes del sector turismo en Colombia no se dé de manera formal limita la posibilidad de llevar a cabo alianzas estratégicas con ciertas empresas del mismo sector en México, por lo que si por ejemplo; Termales San Vicente deseara asociarse con el Parque Xcaret en México, tendría que hacerlo a través del apoyo que el gobierno les brinda con programas como ProColombia en conjunto con el Ministerio de Industria Comercio y Turismo o bien a través de Clusters como el caso de Cotelco. No se encontró caso alguno de asociatividad entre pymes del sector turismo entre México y Colombia, sin embargo se concluye que una alianza estratégica entre ambos países es posible, ya que en la actualidad ambos gobiernos han realizado esfuerzos en temas de seguridad e infraestructura, además de que se cuenta con un marco legal que sustenta y promueve esta asociatividad; la Alianza del Pacífico, con lo cual los países que forman parte de esta alianza se ven beneficiados en aspectos de financiamiento, movilidad de personas y flujo de capitales, lo cual favorece el turismo entre México y Colombia.

6. Referencias Bibliográficas

Alianza del Pacífico (2012), *Acuerdo de cooperación en materia de turismo*.

Alianza del Pacífico (2012), *Acuerdo Marco de la Alianza del Pacífico*.

Asociación Hotelera y Turística de Colombia [COTELCO]. (Julio de 2018). *COTELCO*.
Obtenido de <http://www.cotelco.org/Nosotros>

Buhalis, D. &. (1998). *Introducción al turismo*. Madrid: Organización Mundial del Turismo. Obtenido de http://www.profesionalesdelturismo.cl/images/libros/manuales/Introduccion_al_Turismo.pdf

Cardozo, E., Velasquez de Naime, Y., & Rodríguez Monroy, C. (2012). El concepto y la clasificación de PYME en América Latina.

Casado, F. (2015). Aumentar el tamaño empresarial es fundamental para aumentar el empleo, la competitividad y la productividad/increasing employment, competitiveness, and productivity. *Boletín De Estudios Económicos*, 70(214), 31-53. Retrieved from <http://proxy.bidig.areandina.edu.co:2048/login?url=https://search.proquest.com/docview/1681284894?accountid=50441>

Casal, M. J. C. (2001). Redes de empresas: propuesta de crecimiento externo para las sociedades cooperativas. *REVECO. Revista de Estudios Cooperativos*, (74), 7-22.

Castillo, C., & Machado, C. (2010). Concepciones teóricas referentes a la definición de la competitividad. Bogotá: EUMED.

Catherine Martinez. (2017). Los 7 Tipos de Turismo en México y sus Características.

Recuperado de <https://www.lifeder.com/tipos-de-turismo-mexico/>

Climent Picornell (2015), Los impactos del turismo.

Colombia travel. (s. f.). ¿POR QUÉ HACER TURISMO EN COLOMBIA? Recuperado de <http://www.colombia.travel/es/descubre-colombia>

Colombia Travel. (Julio de 2018). *Pereira Convention Bureau*. Obtenido de <http://www.colombia.travel/es/reuniones/pereira/pereira-convention-bureau>

del Pacífico, A. (2014). Abecé. *Alianza del Pacífico*. Recuperado de http://alianzapacifico.net/documents/2014/ABC_ALIANZA_PACIFICO_CO_2014.pdf.

del Pacífico, A. (2017). Abecé. *Alianza del Pacífico*. Recuperado de <http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=81542&name=ABECE-CUMBRE-AP-2017.pdf&prefijo=file>

Dinero. (2017). ¿Cuál ha sido la evolución y beneficio de la Alianza del Pacífico hasta hoy? Recuperado de <https://www.dinero.com/economia/articulo/cifras-y-resultados-de-la-alianza-del-pacifico-a-2017/244823>

- Duis, U. (2007). La valorización cultural, social y turística de los recursos culturales y naturales como instrumento para la planificación turística, la conservación del Paisaje Cultural Cafetero y el desarrollo sostenible del territorio turístico. *Turismo y Sociedad*, 8, 69-80.
- Fernández, G., & Narváez, M. (2011). Asociatividad empresarial: estrategia para la competitividad en las pymes del sector turístico. *Visión Gerencial*, (2), 295-308.
- Franco, A., & Robles, F. (1995). Integración: un marco teórico. *Colombia Internacional*, (30), 1-7.
- Fuentes, J. A. (1994). El regionalismo abierto y la integración económica. *Revista de la CEPAL*.
- Garza Castaño, R. (2000). Creación de PYMES: Objetivo emprendedor. *Ingenierías*, 3(9), 54-58.
- Giraldo, Vanessa. Marin, Viviana. Yepes, Xiomara. (2015), Caracterización de la estructura socio-económica del turismo en el departamento de Risaralda. Universidad Tecnológica de Pereira.
- Gomes, G., & Tavares, M. D. C. (1998). La CEPAL y la integración económica de América Latina. *Revista de la CEPAL*.
- Gómez Hernández, L. D. (2011). Asociatividad empresarial y apropiación de la cadena productiva como factores que impulsan la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas: tres estudios de caso. *Estudios agrarios*, 17(47), 133-144.
- González, R. C. (2013). La asociatividad como estrategia de competitividad de microemprendimientos turísticos en el departamento minas zona norte de la provincia de Neuquén.
- Hinestroza, M. P. G., Gómez, J. H., & Quintero, L. G. (2009). Procesos de asociatividad empresarial: Aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional. Documento de investigación, 44
- Investin Pereira . (21 de Julio de 2014). *RISARALDA LE APUESTA A NUEVO CLÚSTER DE SALUD Y TURISMO*. Obtenido de <http://www.investinpereira.org/es/inoticias/ver/458/risaralda-le-apuesta-a-nuevo-cluster-de-salud-y-turismo/>

Ley General de Turismo . (17 de Junio de 2009). Ciudad de México, Estados Unidos Mexicanos: Diario Oficial de la Federación.

Liendo, M. G., & Martínez, A. M. (2001). Asociatividad. Una alternativa para el desarrollo y crecimiento de las PYMES.

López, E. A. C. (1997). Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (24), 91-106.

Lora, E., & Vallejo, C. (1995). Competitividad internacional del turismo.

Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes. *Revista EAN*, (68), 175-178.

Lozano, M. A. (2010). Modelos de asociatividad: estrategias efectivas para el desarrollo de las Pymes. *Revista EAN*, (68), 175-178.

Malamud, A. (2011). Conceptos, teorías y debates sobre la integración regional. *Norteamérica*, 6(2), 219-249.

Mejía Prieto, R. (2011). *Asociatividad empresarial como estrategia para la internacionalización de las PYME*. Universidad Andina Simón Bolívar, Sede Ecuador.

MinCit. (1996). Ley 300 de 1996. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=43187&name=Ley_300_1996.pdf&prefijo=file

MINCIT. (2011). *Plan Estratégico Sectorial (Comercio, Industria y Turismo 2015-2018)*.

Programa de Transformación Productiva, PTP. (2013). *Plan de Negocio de Turismo de Naturaleza de Colombia*

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2012). 100 Preguntas de la Alianza del Pacífico. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/tlc/publicaciones/7180/100_preguntas_de_la_alianza_del_pacifico.

OMT. (2016). *UNWTO World Tourism Barometer*. Recuperado de <http://mkt.unwto.org/es/barometer>

OMT – Organización Mundial del Turismo – (2017), El sector turístico y los objetivos de desarrollo sostenible.

Peral, P. P., & Gil, S. M. (2013). Difusión de la investigación científica en turismo. El caso de México. *El Periplo Sustentable: revista de turismo, desarrollo y competitividad*, (24), 7-40.

Picornell, C. (1993). *Los impactos del turismo*. Obtenido de <http://www.papersdeturisme.gva.es/ojs/index.php/Papers/article/viewFile/395/331>

Portafolio. (2018, Marzo 8). En seis años el PIB del turismo creció 24%. Recuperado de <http://www.portafolio.co/economia/en-seis-anos-el-pib-del-turismo-crecio-24-515062>

Porter, M. (2004). *Estrategia competitiva*. Elsevier Brasil.

Porter, M. E. (2015). *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior*. Grupo Editorial Patria.

Reglamento de la Ley General de Turismo . (6 de Julio de 2015). Ciudad de México, Estados Unidos Mexicanos : Diario Oficial de la Federación.

Respaldiza, L. P. (2014). *Turismo cultural: una oportunidad para el desarrollo local*.

Obtenido de https://www.sernatur.cl/wp-content/uploads/2017/05/Gui%CC%81a-Turismo-Cultural_Chile-Me%CC%81xico.pdf

Rubio, Luis. Baz, Verónica (2005), El poder de la competitividad. Porter, M. E. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones* (Vol. 1025). Buenos Aires: Vergara.

Ruiz, L. M. (2015). Estrategias de competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas vinícolas de la Ruta del Vino del Valle de Guadalupe. Universidad Autónoma de Baja California.

Salgado, L. I. E. (2013). La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de las Microempresas productoras de calzado del Municipio de Sincelejo. *Desarrollo Gerencial*, 5(2).

Samper, Lucy. (2012). Nueva Ley de Turismo, herramienta indispensable para Colombia destino mundial. Recuperado de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/3597/nueva_ley_de_turismo_herramienta_indispensable_para_colombia_destino_mundial

Sánchez Slater, E. (2008). Los distritos industriales italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. *Revista de Geografía Norte Grande*, (40), 47- 57.

SERNATUR (2017), Turismo Cultural: Una oportunidad para el desarrollo local. Guía Metodológica.

Tejada, P., Moreno, P., & José Rodríguez, M. (2013). Contribución de las pymes turísticas al desarrollo. *Revista De Economía Mundial*, 35 Retrieved from <http://proxy.bidig.areandina.edu.co:2048/login?url=https://search.proquest.com/docview/1525450132?accountid=50441>

Toro, G. (2005). Eje cafetero colombiano: Compleja historia de caficultura, violencia y desplazamiento. *Ciencias Humanas*, 11(35).

UNESCO. (2017). *Las fiestas indígenas dedicadas a los muertos*. Mexico: UNESCO. Recuperado de <https://ich.unesco.org/es/RL/las-fiestas-indigenas-dedicadas-a-los-muertos-00054?RL=00054>

Velásquez Vásquez, F. (2004). La estrategia, la estructura y las formas de asociación: fuentes de ventaja competitiva para las pymes colombianas. *Estudios gerenciales*, 20(93), 73-97.

Vergara Schmalbach, J. C., Francisco Maza Ávila, & Tomás José, F. H. (2010). Potencialidad de asociatividad de restaurantes del centro histórico de la ciudad de Cartagena de indias- Colombia. *Revista Facultad De Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, 18(2), 137-146.

Vera Garnica, J., & Ganga Contreras, F. (2007). Los clusters industriales: precisión conceptual y desarrollo teorico. *Cuadernos de Administración*, 20(33), 303-322

Información de los autores

Isabel Redondo Ramírez

Doctorando en Ciencias de la Educación, Magister en Administración de Negocios, Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, Economista Industrial de la Universidad Católica Popular Del Risaralda.

Deisy Johanna Duque Torres

Doctorando en Ciencias de la Educación, Magister en Administración Económica y Financiera de la Universidad Tecnológica de Pereira, Especialista en Planeación y Gestión

Estratégica, Universidad Libre, Administradora Industrial, Universidad Tecnológica de Pereira, Docente de la Fundación Universitaria del Área Andina sede Pereira.

Kelly Tatiana Quintero Hernández

Bachiller académico (2015) - Técnico en comercio internacional (2015) - Administración de negocios internacionales (actual).

Laura Edith Márquez Vera

Preparatoria (2016) – Licenciatura en Contaduría (actual)

Lizbeth Frías Gonzales

Preparatoria (2013) - Licenciatura en Economía (actual).

Mely Gutiérrez Cardona

Bachiller académico (2015) - Técnico en contabilización de operaciones comerciales y financieras (2015) - Administración de Negocios Internacionales (actual).

Valentina Leon Cristancho

Bachiller académico (2015) - Curso Básico de Marketing Digital (2018) - Administración de Negocios Internacionales (actual).

Diseño de Red de Responsabilidad Social Corporativa en el Área Metropolitana de Pereira a partir de los Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible

Ana María Barrera Rodríguez¹, Orlando Rodríguez², Yennifer Aguirre Gutiérrez³, Catalina Cárdenas Figueroa⁴, Johnatan López Patiño⁵

¹Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Pereira, Colombia
Correo electrónico: anam.barrerar@unilibre.edu.co

² Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Pereira, Colombia
Correo electrónico: orlando.rodriguezg@unilibre.edu.co

³ Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Pereira, Colombia
Correo electrónico: yen301@hotmail.com

⁴ Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Pereira, Colombia
Correo electrónico: catalinacardenasfigueroa@hotmail.com

⁵ Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Pereira, Colombia
Correo electrónico: johnatan.lopez@lubriter.com

Resumen— *¿De qué manera se pueden articular los esfuerzos aislados de las grandes empresas en Pereira para aplicar su política de Responsabilidad Social Corporativa, a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible? La pregunta surge en el contexto de una mayor conciencia por parte del sector privado de involucrarse como actor cívico en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), promovidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para enfrentar los grandes retos que tiene la humanidad como colectivo social. De manera particular, la investigación se enfoca en la ciudad de Pereira; ciudad intermedia de Colombia e incluida en el Paisaje Cultural Cafetero, Patrimonio Cultural de la Humanidad, según la UNESCO. Pereira es un caso excepcional para estudiar la aplicación de los ODS a través de la RSC de las empresas líderes en la región, porque la ciudad evidencia carencias en la mayoría de los 17 ODS. Sin embargo, es una ciudad con potencial empresarial, al ser la segunda mejor escalafonada en el Doing Business Ranking del Banco Mundial (2017). La metodología utilizada corresponde a un método cualitativo-comparativo con un tipo de estudio descriptivo y relacional. Se realizaron encuestas a 29 grandes empresas colombianas en Pereira. Luego, se realizó la síntesis con el emparejamiento entre las actividades de RSC y los alcances de los ODS. La investigación está inscrita en la línea de investigación Organización y Sociedad del grupo de investigación Administración en las Industrias y las Organizaciones de la*

Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre seccional Pereira.

Palabras clave— *Objetivos de Desarrollo Sostenible, Red, Responsabilidad Social Corporativa.*

Abstract— *To what extent do independent efforts of big firms in Pereira could be involved to apply their Corporate Social Responsibility through the Global Development Goals? The question emerges from an increasing awareness from private sector, linked like civic agent to fulfill the Global Development Goals from UN. The firms join their effort to face the biggest challenges of social collective. Particularly, the research is focused on the city of Pereira; middle city in Colombia within the Colombian Coffee Cultural Landscape, World Heritage according to UNESCO. Pereira is an exceptional case to study the Global Development Goals, because Pereira shows up lack of attention to the 17 Global Development Goals. However, Pereira is a city with big industrial potential. Actually, Pereira is one of the Colombian cities with better ranking at the Doing Business Ranking of World Bank (2017). The research method is cualitative and comparative. The type of study is descriptive and relacional. Information was collected from 29 big firms in Pereira. Second, the research points out the relation between Corporate Social Responsibility and Global Development Goals.*

Keywords— *Corporate Social Responsibility, Global Development Goals, Networking*

Clasificación JEL: M14, Q56, Z13

1. Introducción

¿De qué manera se pueden articular los esfuerzos aislados de las grandes empresas en Pereira para aplicar su política de Responsabilidad Social Corporativa, a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible? La pregunta surge en el contexto de una mayor conciencia por parte del sector privado de involucrarse como actor cívico en el cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS), promovidos por la Organización de las Naciones Unidas (ONU) para enfrentar los grandes retos que tiene la humanidad como colectivo social.

De manera particular, la investigación se enfoca en la ciudad de Pereira; ciudad intermedia de Colombia e incluida en el Paisaje Cultural Cafetero, Patrimonio Cultural de la

Humanidad, según la UNESCO. Pereira es un caso excepcional para estudiar la aplicación de los ODS a través de la RSC de las empresas líderes en la región, porque la ciudad evidencia carencias en la mayoría de los 17 ODS. Sin embargo, es una ciudad con potencial empresarial, al ser la segunda mejor escalafonada en el *Doing Business Ranking* del Banco Mundial (2017).

Sin embargo, la investigación identificó que las empresas actúan de manera individual y la mayoría no se enfoca de manera consciente en los ODS. Por lo tanto, es latente la necesidad de establecer redes entre las empresas que comparten categorías de RSC en actividades y beneficiarios similares. Esta conexión incrementa el impacto de la RSC y acercará a la ciudad a cumplir las metas de los indicadores de los ODS, trazadas al 2030.

La articulación entre las actividades de RSC con las unidades temáticas de los ODS a través de nodos, es el principal aporte del presente documento. Por lo tanto, aquí se presenta un insumo para el diseño de políticas públicas y una herramienta para promover el liderazgo gremial en la ciudad, al señalar de manera específica cómo se pueden unir las grandes empresas de la ciudad alrededor de las actividades que ya están realizando, como parte de su RSC, y a la vez, generar conciencia del aporte que hacen a los ODS.

El enfoque conceptual parte de las perspectivas teóricas incluidas en la declaración de los ODS por parte de la ONU, para concebir las subcategorías del Desarrollo Sostenible: Desarrollo Social, Desarrollo Ambiental y Desarrollo Económico, a su vez, subdivididas en 17 micro categorías, representadas en los 17 ODS.

La metodología utilizada corresponde a un método cualitativo-comparativo con un tipo de estudio descriptivo y relacional. Se realizaron encuestas a 29 grandes empresas colombianas en Pereira. Luego, se realizó la síntesis con el emparejamiento entre las actividades de RSC y los alcances de los ODS.

El sector privado se involucra para complementar las tácticas del gobierno en áreas ajenas a su actividad económica, como educación, medio ambiente, recreación, deporte, salud o cultura. De manera especial, las grandes empresas desarrollan políticas de Responsabilidad Social Corporativa que las retroalimenta con reducción de impuestos, posicionamiento de imagen corporativa y mejoramiento de los procesos de calidad.

Por lo general, la Responsabilidad Social Corporativa parte de la voluntad solitaria de alguna organización en particular. Las grandes empresas en Pereira delimitan su relación local-global a transacciones operativas o financieras. Las organizaciones no vinculan las campañas sociales globales con sus acciones locales de Responsabilidad Social. Por lo tanto, el impacto sobre los beneficiarios de las campañas depende de la capacidad individual de las organizaciones. Además, no hay una presencia de las empresas en las movilizaciones globales, desperdiciando la oportunidad de protagonismo y posicionamiento de su imagen corporativa.

A partir del 2016, hay una coyuntura mundial con los Objetivos de Desarrollo Sostenible propuestos por la ONU hacia el 2030. La ONU fijó unas metas por amplias áreas de acción social, económica y ambiental. Esta iniciativa es una oportunidad para vincular las acciones locales con las estrategias globales.

Al tener en cuenta la tendencia creciente por la aplicación de políticas de Responsabilidad Social Corporativa, la campaña mundial de los Objetivos de Desarrollo Sostenible y los beneficios que tiene la aplicación de la Responsabilidad Social Corporativa para las empresas, surge la pregunta ¿De qué manera se pueden articular los esfuerzos aislados de las grandes empresas en Pereira, para aplicar su política de Responsabilidad Social Corporativa, a través de los Objetivos de Desarrollo Sostenible?

La investigación está inscrita en la línea de investigación Organización y Sociedad del grupo de investigación Administración en las Industrias y las Organizaciones de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Libre seccional Pereira.

2. Aproximación teórica

El marco teórico está estructurado en dos categorías principales: Responsabilidad Social Corporativa y Desarrollo Sostenible. Los dos conceptos tienen en común, que han sido desarrollados de manera pragmática. Es decir, antes de iniciar como abstracciones filosóficas dentro de alguna escuela teórica, surgieron a partir de debates y foros en organizaciones internacionales, como la ONU, la UNESCO, el Banco Mundial, la OIT,

entre otros, como respuesta a los retos globales que enfrentan los actores cívicos, entre ellos la empresa privada.

Responsabilidad Social Corporativa

La Responsabilidad Social Corporativa (RSC) es la política de las empresas para beneficiar a sus *stakeholders* de manera voluntaria. Dwight Justice (2003), investigador de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) define la Responsabilidad Social Corporativa, como “la política voluntaria de las empresas para incorporar cuestiones sociales y medioambientales a sus operativos y a su interacción con las partes implicadas” (p.2); retomando el concepto seminal de la Comisión Europea.

Las áreas de aplicación de la RSC son diversas. Entre las principales se encuentran la cultura, educación, recreación, salud, deporte, emprendimiento, bienestar social, bienestar ambiental. A cambio, las empresas se benefician con la reducción de impuestos por parte del gobierno, posicionamiento de la imagen corporativa ante sus *stakeholders* y mejoramiento de la calidad en los procesos internos, al generar un efecto multiplicador desde la RSC en otras actividades relacionadas con la política, como uso de materias primas amigables con el medio ambiente, mejoramiento del clima organizacional y la identificación interna, fortalecimiento de la cultura organizacional, estrategias de marketing, entre otros.

La RSC se inició como una política propuesta por grupos ambientalistas alternativos. Sin embargo, González (2012) explica que a principios del siglo XXI el Banco Mundial incorporó esta estrategia dentro de sus campañas entre sus miembros, como banco de fomento para el desarrollo.

La Organización Internacional para la Estandarización (ISO) publicó la norma ISO 26000, que incluye los lineamientos para aplicar la política de RSC, desde su planeación, ejecución, control y retroalimentación. Aunque la norma no es obligatoria, varios gobiernos la han acogido para dar prioridad en la selección de socios comerciales en las importaciones (Peinado-Vara & Vives, 2011).

Colombia adaptó la norma ISO 26000 a través del Instituto Colombiano de Normas Técnicas (Icontec). El resultado fue la Guía Técnica Colombiana (GTC) 180, ratificada en el 2008. La GTC 180 es voluntaria y fija un patrón de procedimientos para aplicar la RSC en el país (Instituto Colombiano de Normas Técnicas, 2008).

La normatividad alrededor de la RSC ha incrementado su aplicación en las empresas en diferentes niveles, tanto interno como externo, y en diferentes categorías. Las organizaciones han empezado a reconocer los beneficios que tiene la RSC, en particular en materia de marketing. Argandoña (2008) explica que las empresas que difunden sus actividades de RSC son percibidas como organizaciones de calidad, que se interesan por el bienestar de sus clientes y del entorno. El resultado es el posicionamiento de la imagen corporativa, que tiene un impacto en los procesos de operativos y financieros.

Desarrollo Sostenible

El Desarrollo Sostenible es el equilibrio del desarrollo económico, el desarrollo social y el desarrollo ambiental a partir del uso de los recursos para las necesidades presentes sin sacrificar los recursos de las generaciones futuras (Daly, 2008). Si se promueve el desarrollo en una de las tres bases sin estimular las otras dos, no hay desarrollo sostenible.

“La sostenibilidad se puede definir en términos de rendimiento determinando la capacidad del ambiente para suministrar cada recurso crudo” (Daly, 2008). Si se sobreexplota el recurso natural, en el mediano plazo la sociedad se quedará sin insumos para satisfacer sus necesidades. Es decir, que la economía depende de la capacidad de la sociedad para administrar el medio ambiente. Por lo tanto, el desarrollo económico, el desarrollo social y el desarrollo ambiental son interdependientes desde la perspectiva de la satisfacción de las necesidades humanas.

El concepto de Desarrollo Sostenible surgió a partir de la preocupación de los investigadores de la Organización de las Naciones Unidas (ONU) por diseñar soluciones a los problemas sociales en los países menos desarrollados. Es un concepto relativamente reciente, utilizado por primera vez en el Informe Brundtland en 1987 (Brundtland, 1987). Gro Harlem Brundtland presentó el informe titulado ‘Nuestro futuro común’, como parte de la investigación realizada por la Comisión Mundial para el Medio Ambiente y el Desarrollo

en la ONU. A partir de allí, se abordó el desarrollo como una categoría sistémica, que tienen implicaciones económicas, sociales y ambientales, y que se diferencia del crecimiento económico, cuya base es solo nominal. Por ejemplo, es posible que crezca el Producto Interno Bruto de un país, pero no mejore la calidad de los habitantes. Por lo tanto, se tendría un país rico, donde vive en su mayoría gente pobre (Chang, 2016).

El espíritu de la proactividad desde el sector privado para atender necesidades sociales, económicas y ambientales, aun sin estar relacionadas con la actividad económica de las empresas, ayudó a diseñar los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), coordinados por la ONU, para ser aplicados entre el 2000 y el 2015. Los resultados favorables motivaron a dar continuidad a la campaña con los 17 Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible (ODS) entre el 2016 y el 2030. Los ODS están agrupados en 17 áreas de desarrollo social, económico y ambiental. Cada objetivo está subdividido en targets, que adaptan los grandes temas a necesidades particulares. La fecha de inicio para su ejecución es el primero de enero de 2016.

La RSC que se originó como una propuesta de grupos alternativos ambientales, se ha ampliado en campañas globales por parte de organizaciones internacionales, como el Banco Mundial, la ISO, la ONU y sus agencias. La propuesta se formalizó en instituciones como la ISO 26000 y la GTC 180, para el caso colombiano. Las empresas han reconocido los beneficios de aplicar la política de RSC, para posicionar su imagen corporativa, reducir impuestos y fortalecer los procesos de calidad interna. Los ODS, que rigen entre el 2016 y el 2030, se presentan como una oportunidad para las empresas, para vincular sus iniciativas aisladas de RSC a campañas globales, gestionar recursos de la renta minera-petrolera. XVII Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del Estado y la Administración Pública. Fondos mundiales y lograr un mayor impacto para solucionar las necesidades locales en materia de desarrollo económico, social o ambiental.

3. Metodología

La investigación aplicó una metodología cualitativa y comparativa sobre los casos de las empresas estudiadas (Bunge, 2014). Cualitativa para indagar por las áreas de aplicación de

la RSC en las empresas. La metodología comparativa se realizó para relacionar las áreas de ejecución de las políticas de RSC.

La investigación corresponde a un estudio de tipo descriptivo y relacional (Bunge, 2014). En primer lugar, se describieron las actividades de RSC. En segundo lugar, se tomó la información de las RSC de las empresas estudiadas y se relacionó con los ODS.

En primer lugar, se aplicaron encuestas a 29 empresas de la ciudad de Pereira para recolectar información sobre la aplicación de la política de RSC en las grandes empresas de Pereira. Además se realizó la revisión de la GTC 180 de RSC de ICONTEC usada en Colombia para la promover la normalización de la Responsabilidad Social y que tiene como objeto establecer, implementar, mantener y mejorar en forma continua un enfoque de responsabilidad social involucrando a las partes interesadas en una gestión socialmente responsable; también se tuvo en cuenta el documento de la declaración de los ODS de la ONU donde la comunidad internacional se compromete a concentrar sus esfuerzos en la promoción de un modelo de desarrollo sostenible con la adopción de una agenda que haga a los diferentes países tomar acciones concretas encaminadas a lograr un equilibrio entre las dimensiones sociales, ambientales y económicas.

Luego, se realizó la comparación sobre las tácticas y áreas de RSC que reciben los beneficios de las acciones de RSC. Por último, las áreas fueron relacionadas con los ODS y clasificadas por nodos de trabajo, que incrementen el impacto de las campañas locales de RSC.

Por lo tanto, las técnicas de recolección de la información fueron la observación simple con la aplicación de encuestas a los empresarios y análisis de contenido documental sobre las políticas y reportes de las empresas y programas de la ONU, relacionados con los ODS.

Los resultados de la encuesta y el análisis de contenido documental ofrecieron los insumos para elaborar la articulación de las iniciativas de RSC vinculados a los ODS.

4. Resultados

Pereira hace parte del Eje Cafetero y es una de las principales zonas de producción de café de Colombia, en las últimas décadas se ha venido afirmando su preeminencia en la región

reconociéndose con el nombre de “Pereira: Capital del Eje”. La población de Pereira llega a 474 356 habitantes, mientras para el área metropolitana, se proyectan 709.338 habitantes, de los cuales 84% se ubica en la zona urbana y el 16% en la zona rural. Si se incluye el área metropolitana, el porcentaje de población urbana aumenta al 88.5% (Plan de Desarrollo Municipal, 2016-2019).

Uno de los aspectos más característicos de la población Pereirana que define su identidad tanto a nivel nacional como internacional, como lo afirma Correa & Acevedo (2007) es la vocación cívica de sus habitantes quienes destacan las historias relacionadas con la recolecta de diferentes bienes materiales y económicos en fiesta o convites para promover la construcción de obras públicas en beneficio del desarrollo de la ciudad, con lo cual lograron llevar a acabo: la Planta Hidroeléctrica de Libaré (1933), la Planta Hidroeléctrica de Belmonte (1933), el Colector de Egojá (1942), el Estadio Libaré hoy conocido como Mora-Mora (1942), el Colegio Deogracias Cardona (1944), el Hospital San Jorge (1946), la nueva Cárcel de Barones (1947), el Palacio Municipal (1952), la Galería Central (1955), el Aeropuerto Matecaña (1956), el Zoológico de Matecaña (1961), el monumento de Bolívar desnudo (1963), la Universidad Tecnológica de Pereira (1963) y la Villa Olímpica (1974).

En cuanto a la economía de la ciudad, sus principales actividades hacen parte del sector terciario, representado mayoritariamente por la actividad comercial que representa el 67% de la producción, dentro de este sector se destacan las actividades de comercio, reparaciones, restaurantes, hoteles, transporte, almacenamiento, comunicaciones, establecimientos financieros, seguros, actividades inmobiliarias, servicios, y actividades de servicios comunales; además la región es impactada significativamente por el envío de dinero por parte de los migrantes, conocido como remesas de las cuales la región representa el 11% del total de las que entran al país y Risaralda el 63% de la Región.

En sector empresarial de Pereira según el censo empresarial desarrollado por la Cámara de Comercio en el año 2014 se muestra que: “la estructura empresarial en el municipio se ha caracterizado por presentar un gran porcentaje de microempresas con una representación del 93,4% del total de empresas, seguidas por las pequeñas con un 4,9% y en menor proporción las medianas y grandes (1,3% y 0,4% respectivamente)” (Plan de Desarrollo Municipal, 2016-2019).

Objetivos de Desarrollo Sostenible y Áreas de Aplicación de la RSC

Después de reconocer los Objetivos de Desarrollo Sostenible y clasificar las áreas de intervención de la política de Responsabilidad Social Corporativa; se procedió a relacionar las áreas con los ODS, teniendo en cuenta las actividades y enfoques en común, pues se concluye a través del análisis, que mientras las empresas trabajan en las diversas áreas de intervención de la política de RSC están favoreciendo el desarrollo y cumplimiento de los ODS. A partir de las entrevistas a las empresas y la revisión documental se definió la siguiente relación para el estudio (Figura 1).

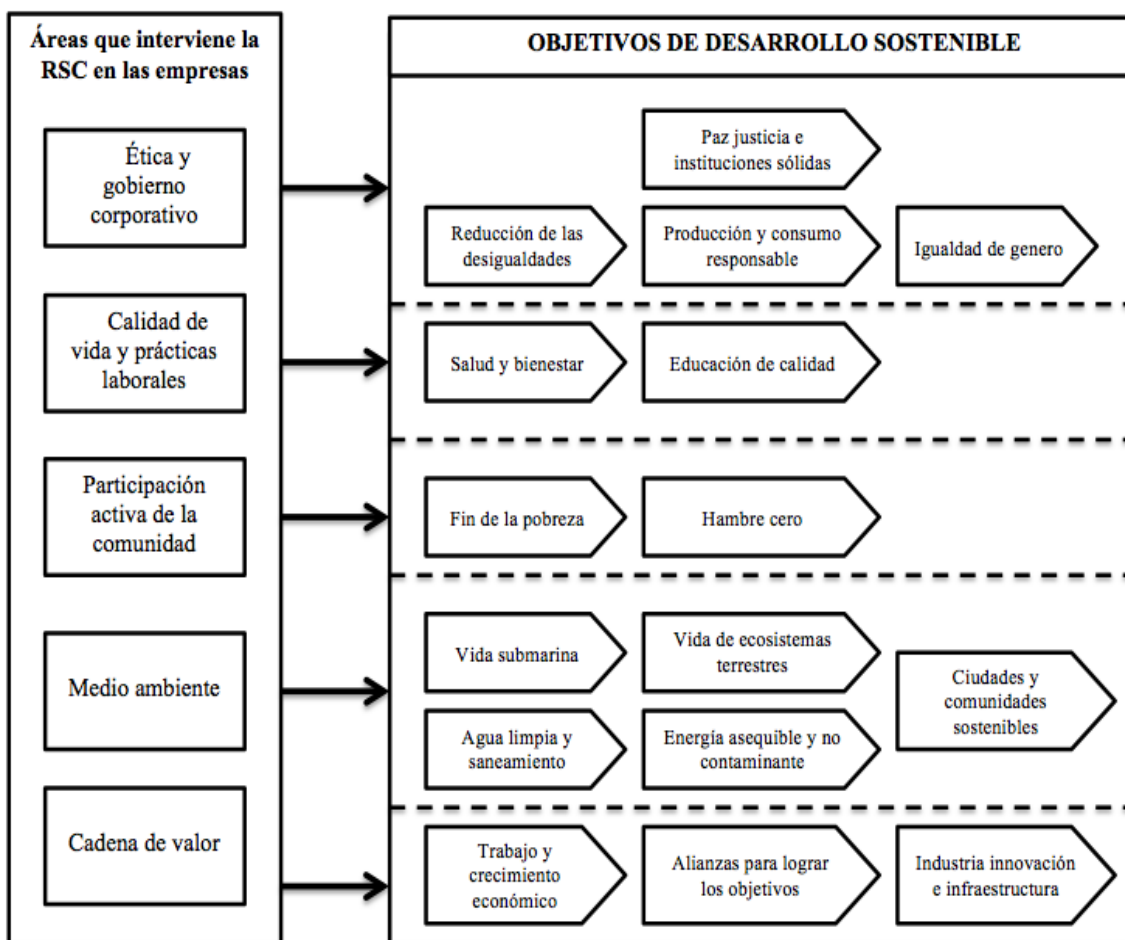


Figura 1. Relación entre las áreas que interviene la RSC en las empresas y los ODS.

Fuente: Autores

En ese sentido se consideró dentro del área de ética y gobierno corporativo los objetivos que están relacionados con los principios, valores y direccionamiento estratégico de la organización que buscan reducir la desigualdad, comprometerse con un consumo responsable e instituciones sólidas; en el área de calidad de vida y prácticas laborales se incluyeron los objetivos de educación de calidad y bienestar social, ya que en dicha área se busca fomentar políticas que mejoren la calidad de vida de los trabajadores y su respectivo núcleo familiar; en el área de participación activa de la comunidad se clasificaron los objetivos de hambre cero y fin de la pobreza, en la cual las empresas se comprometen a trabajar sobre la creación y promoción de estrategias y oportunidades laborales y educativas que favorezcan el crecimiento económico e intelectual para las comunidades aledañas al proceso productivo; dentro del área de medio ambiente se encuentran los objetivos relacionados con la prevención de la vida submarina y terrestre, además de promover el uso sostenible de los recursos naturales no renovables; finalmente, en el área cadena de valor se ubicaron objetivos relacionados con la política comercial, anticorrupción y competencia justa.

Al analizar la relación entre las áreas y ODS se encontró concordancia entre los objetivos más aplicados y las áreas de aplicación de la RSC más intervenidas en las empresas, lo cual sustenta una potencialidad para desarrollar estrategias encadenadas entre las empresas, además el análisis también expuso las áreas y objetivos que requieren mayor investigación y desarrollo para fortalecer la aplicación transversal en las empresas de la política de Responsabilidad Social Corporativa.

Nodos de Cooperación

La construcción de nodos para la red local de cooperación se logró a partir de un diagnóstico sobre los factores que enfrentan las empresas de Pereira en la aplicación de la política de Responsabilidad Social Corporativa, reconociendo los factores dentro de las organizaciones que fomentan o dificultan la aplicación de la política de RSC y de igual manera los factores externos que pueden servir de apoyo a las empresas o que a partir de una mala administración o uso pueden impedir u obstaculizar el buen desarrollo de la política de RSC.

Después de definir los criterios y sus valores se conoció que el valor máximo que puede alcanzar una empresa es 33 y el valor mínimo es 8, se procedió a restar el valor mínimo del máximo y este se dividió entre el número de categorías para la clasificación de las empresas y su aplicación de la RSC; se determinaron 3 categorías, la primera va desde 8 a 16 es la categoría baja donde se encuentran las empresas que menos han trabajado en la RSC, la segunda categoría va de 17 a 24 en donde se encuentran las empresas con una intención y desarrollo de la RSC a un nivel medio, la última categoría es la alta que va de 25 a 33 y son las empresas que han trabajado con mayor intención por el desarrollo de la RSC.

Después de clasificar las empresas en categorías alta, media y baja se crearon 5 grupos de trabajo liderados por las 5 empresas que tuvieron un puntaje superior a 25 clasificadas en la categoría alta, a cada grupo se le asignó una empresa de la categoría baja y para la distribución de las empresas en categoría baja, se tuvo en cuenta que coincidieran con el sector económico de las empresas. Los grupos quedaron así:

Grupo 1: está conformado por las empresas que hacen parte del tercer sector económico ósea que se caracterizan por ser empresas en prestar un producto intangible de necesidad para el cliente.

Grupo 2: en este grupo se ubicaron empresas del sector económico primario y secundario, son empresas industriales.

Grupo 3: conformado por empresas comercializadoras, distribuidoras y prestadoras de servicios intangibles.

Grupo 4: Empresas del sector primario y secundario de la economía que hacen transformación de los recursos, dan valor agregado y comercializan.

Grupo 5: el último grupo quedó conformado por empresas industriales del sector secundario principalmente, solo una empresa produce, transforma y comercializa sus productos.

Nodos de la red local de cooperación para la Responsabilidad Social Corporativa de las grandes empresas en Pereira seleccionados (Figura 2):

Nodo I: está conformado por el grupo 1 integrado por empresas del sector terciario de la economía, que intervienen principalmente el área del medio ambiente, pero presenta falencias en el trabajo sobre el área de participación activa de la comunidad, estas áreas favorecen el cumplimiento de 7 objetivos de desarrollo sostenible, por lo tanto, se propone que el nodo 1 trabaje sobre estrategias que mejoren y favorezcan la intervención de las áreas para el desarrollo de la RSC.

Para mejorar la intervención en el área de participación activa de la comunidad el grupo del nodo 1 se enfocará en generar estrategias para promover la participación colectiva de las partes interesadas internas y externas; incentivar la participación de las empresas de Pereira en iniciativas e instituciones nacionales e internacionales que apoyen y reconozcan los logros y avances en la aplicación de la RSC; fomentar la inclusión de valores culturales y sociales dentro de la política de RSC en las empresas y sus actividades; incentivar y comunicar dentro de la política de la RSC la participación de todas las partes interesadas vinculadas en la cadena de valor de las empresas.

Adicionalmente, se pretende que en el nodo se fortalezca la intervención del área medio ambiental y el compromiso y cumplimiento de los ODS a través del apoyo al desarrollo de estrategias de educación que destaquen la importancia de trabajar sobre la conservación y protección de los valores naturales y la revalorización de los recursos naturales de la región.

Nodo II: está conformado por las empresas del grupo dos del sector primario y secundario de la economía, el área más intervenida por las empresas es la calidad de vida y las prácticas laborales y la menos trabajada es el medio ambiente, estas áreas facilitan el cumplimiento de 7 objetivos de desarrollo sostenible.

Para fortalecer el área de calidad de vida y prácticas laborales se propone al nodo la búsqueda de incentivos para la implementación de la GTC 180 desde la Cámara de Comercio y la Secretaría de Desarrollo Económico de la región; además de diseñar una estrategia de incentivos con la participación y apoyo del estado con el fin de reconocer los logros y avances de las empresas en temas de RSC y promover el uso de tecnologías de la información en las empresas para la comunicación de sus logros en RSC.

Mientras que para mejorar y promover el trabajo en el área de medio ambiente se propone apoyar el desarrollo de estrategias de educación que destaquen la importancia de trabajar sobre la conservación y protección de los valores naturales y la revalorización de los recursos naturales de la región.

Nodo III: está conformado por el grupo 3, integrado por empresas comercializadoras, distribuidoras y prestadoras de servicios que intervienen satisfactoriamente el área de ética y gobierno corporativo, pero no se han comprometido con el área de medio ambiente, al intervenir estas áreas se logra a dar cumplimiento con 9 objetivos de desarrollo sostenible.

Se propone trabajar en el fortalecimiento y empoderamiento de las empresas en estrategias que pretendan promover la auto evaluación de las empresas sobre el nivel de cumplimiento de compromiso para lograr la transversalización de la RSC en los procesos de la empresa; además fomentar la inclusión en su ética de gobierno sobre los valores culturales y sociales para la aplicación de la política de la RSC; diseñar una estrategia de incentivos que tenga como líderes entidades del estado como la cámara de comercio y la secretaría de desarrollo económico de la región; apoyar el desarrollo de estrategias de educación y socialización que destaquen la importancia de trabajar sobre la conservación y protección de los valores naturales.

En busca de la mejora en la intervención del área de medio ambiente se espera que el nodo logre promocionar el uso de tecnologías de la información en las empresas para la comunicación de sus logros en RSC y la revalorización de los recursos naturales de la región.

Nodo IV: está conformado por el grupo 4 integrado por empresas del sector primario y secundario de la economía que transforman los recursos, les dan valor agregado y los comercializan que intervienen principalmente el área de participación activa de la comunidad, pero dejando de lado el trabajo sobre el área de calidad de vida y prácticas laborales; al intervenir estas áreas se logra a dar cumplimiento con 4 objetivos de desarrollo sostenible.

En este nodo se busca que las estrategias que desarrollen estén encaminadas en seguir fortaleciendo el área de participación activa de la comunidad y los ODS que la

comprenden, incentivando la participación y articulación de empresas en Pereira en iniciativas e instituciones nacionales e internacionales que reconozcan los logros y avances en la aplicación de la RSC; también deben buscar fomentar la inclusión de valores culturales y sociales dentro de la política de RSC en las empresas y actividades que realizan y generar campañas que promuevan la participación colectiva de las partes interesadas internas y externas.

Para motivar el trabajo sobre el área de calidad de vida y prácticas laborales se propone buscar incentivos para la implementación de la GTC 180 desde las Cámaras de Comercio municipales y la Secretaría de Desarrollo Económico de la región; el diseño de una estrategia de incentivos impulsada por el estado para reconocer los logros y avances de las empresas en temas de RSC y promover el uso de tecnologías de la información en las empresas para la comunicación de sus logros en RSC.

Nodo V: está conformado por el grupo 5 integrado principalmente por empresas industriales del sector secundario. Estas empresas intervienen de manera favorable el área de cadena de valor, mientras el área menos trabajada es la participación activa de la comunidad; al intervenir estas áreas se logra dar cumplimiento con 5 objetivos de desarrollo sostenible.

Para fortalecer la intervención en el área de cadena de valor se propone incentivar la comunicación y participación de las partes interesadas de la cadena de valor de la empresa; fomentar la articulación entre las empresas de Pereira para facilitar la aplicación de la política de RSC; promover la auto evaluación de las empresas sobre el nivel de cumplimiento y compromiso como estrategia para lograr la transversalización de la política en los procesos y la cadena de valor; construir una estrategia de comunicación sobre herramientas y beneficios obtenidos por la aplicación de la RSC apoyada por las empresas públicas y privadas líderes en la región.

Mientras que para mejorar la intervención en el área de participación activa de la comunidad se busca que el nodo incentive la participación y articulación de empresas en Pereira en iniciativas e instituciones nacionales e internacionales que reconozcan los logros y avances en la aplicación de la RSC; fomentar la inclusión de valores culturales y sociales

dentro de la política de RSC en las empresas y actividades que realizan y generar campañas que promuevan la participación colectiva de las partes interesadas internas y externas.

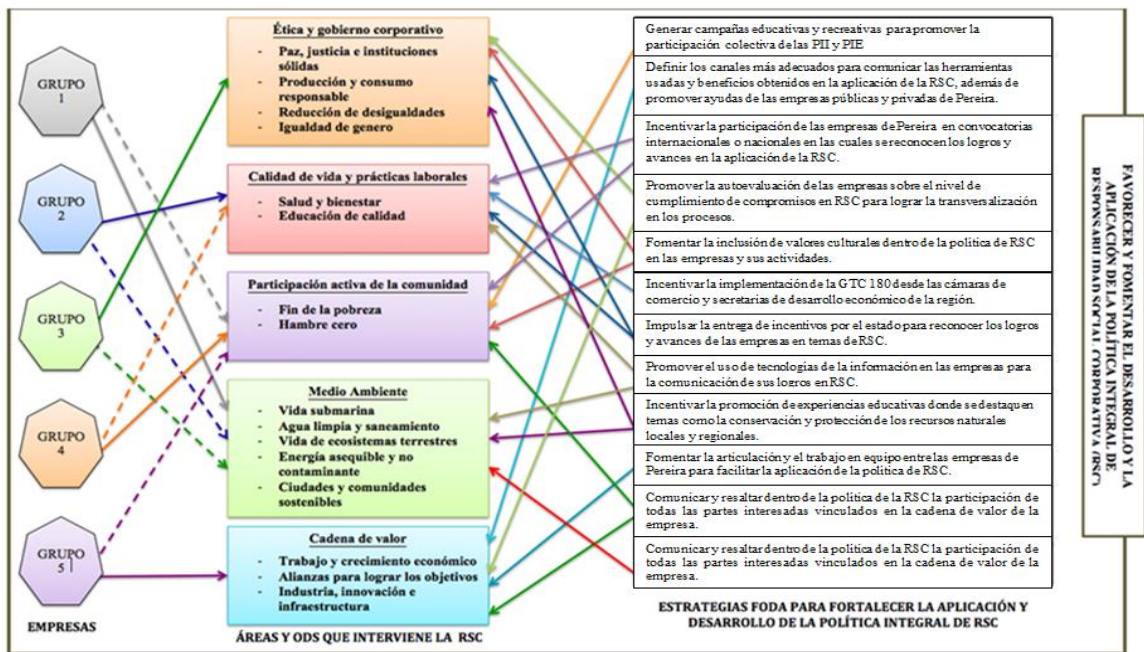


Figura 2. Creación de nodos para la red local de cooperación para la RSC

Fuente: autores

Nota 1. Los grupos están conformados por las 29 empresas encuestadas, las líneas punteadas (-----) son las áreas que menos trabajan los grupos, las líneas completas (_____) son las áreas que más ha trabajado el grupo de empresas definido.

En términos generales, las grandes empresas en el Área Metropolitana de Pereira pueden articular sus actividades de Responsabilidad Social Corporativa en cinco nudos, donde confluyen sus esfuerzos para aplicar esta política. Así mismo, hay cinco áreas de Responsabilidad Social Corporativa que cobijan esas actividades individuales. Esta relación puede ser canalizada para el cumplimiento de los indicadores en cada uno de los Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible, a través de la unión de esfuerzos. Esta red potencial podría fortalecer la aplicación de la Responsabilidad Social Corporativa y acercar a Pereira al cumplimiento de los Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible.

5. Conclusiones

Las áreas que más intervienen en la RSC de las empresas corresponden a ética y gobierno corporativo, cadena de valor y calidad de vida y prácticas laborales con una participación de más del 79% de las empresas involucradas en el estudio.

El concepto más aplicado es el de bienestar social con un porcentaje del 97% por encima del concepto de cultura, recreación, educación, salud y deporte, sin embargo, es importante mencionar que las empresas analizadas consideran que el concepto de bienestar social en diferentes casos y programas de bienestar social desarrollados en las empresas en busca del desarrollo integral de sus colaboradores han acogido o involucrado la aplicación de los otros conceptos como educación y deporte.

Se evidenció que hay un acercamiento de las empresas sobre los temas internacionales relacionados con el desarrollo sostenible, temas de responsabilidad social y el cumplimiento de los ODS, pues en el análisis se encontró que 8 de los ODS (Educación de calidad; igualdad de género; salud y bienestar; trabajo y crecimiento económico, industria; innovación e infraestructura; alianzas para lograr los objetivos; producción y consumo responsable; ciudades y comunidades sostenibles) que representan el 47% son trabajados por más del 50% de las empresas encuestadas, además ninguna empresa mencionó trabajar en un solo objetivo, sin embargo, tampoco se encontraron empresas que trabajen en la totalidad de los mismos, solo dos empresas trabajan en 16 de los 17 objetivos.

El 63% de las empresas trabajan en las 3 categorías (Desarrollo Social, Desarrollo económico y Desarrollo Ambiental) de los ODS que orientan la política de RSC; más del 80% de las empresas trabaja principalmente sobre las categorías de Desarrollo social y económico, mientras cerca del 63% trabajan en la categoría de Desarrollo Ambiental. A Pesar de no encontrarse un equilibrio es la aplicación de las tres categorías se evidencia una inclinación sobre una aplicación integral de la política de RSC.

6. Referencias Bibliográficas

Alcaldía de Pereira. (2016). Plan de Desarrollo Municipal “Pereira: Capital del Eje” 2016-2019. Recuperado de:

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:yhzLnxftT4QcJ:www.pereira.gov.co/Transparencia/PlaneacionGestionYControl/Bases%2520del%2520Plan%2520de%2520Desarrollo%25202016-2019.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=co>

Asociación Nacional de Industrias. (2010-2011). Informe encuesta de responsabilidad social empresarial. Pacto de productividad. Recuperado de:

http://www.pactodeproductividad.com/pdf/resultadosde laencuestasobrese2010_2011.pdf

Argandoña, Antonio. (2008). La Responsabilidad Social de las Empresas pequeñas y medianas. Cuadernos de Cátedra “La Caixa” de Responsabilidad Social de la Empresa y Gobierno Corporativo. Recuperado de: https://www.iese.edu/es/files_html/5_40821.pdf

Audifarma S.A. (2016). Código de ética y buen gobierno corporativo. Recuperado de: <http://www.audifarma.com.co/dotAsset/4d0b88ca-5b11-414e-b136-e2699fab1332.pdf>

Banco Mundial (2017) *Doing business subnational report – Colombia*. Recuperado de <http://espanol.doingbusiness.org/reports/subnational-reports/colombia>

Brundtland, Gro Harlem (1987) *Nuestro futuro común*. Asamblea General de las Naciones Unidas, ONU: Washington, Estados Unidos. Recuperado de <http://www.un.org/es/comun/docs/?symbol=A/42/427>

Bunge, Mario. (2014). La ciencia. Su método y su filosofía. Metodología científica filosofía de la ciencia. Recuperado de:

https://users.dcc.uchile.cl/~cguierr/cursos/INV/bunge_ciencia.pdf

Correa, John., y Acevedo Álvaro. (2007). Sociabilidades, visiones de ciudad y cultura ciudadana, el civismo en Pereira. Universidad Tecnológica de Pereira. Recuperado de:

<http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:NgjRSJDyJl8J:www.redalyc.org/pdf/869/86900908.pdf+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=co>

Cámara de Comercio de Pereira. (2015). Resultados Censo Empresarial 2014. Centro de estudios e investigaciones socioeconómicas de la Cámara de Comercio de Pereira.

Chang, Ha-Joon (2016) *Economía para el 99% de la población*. Fondo de Cultura Económica: Bogotá.

Daly, Herman (2008) Desarrollo Sustentable: definiciones, principios, políticas. En: *Revista Aportes*, Número 7, 2008 Recuperado de: <http://www.inti.gov.ar/pdf/aportes7.pdf>

DERES. (2015). Responsabilidad social empresarial y sus áreas. Recuperada de: <http://deres.org.uy/rse-areas/>

González, Ana Carolina. (2012). Reflexiones en torno a la participación del sector privado en la lucha contra la corrupción: empresas extractivas y la promoción del accountability en la gestión de la renta minero-petrolera. XVII Congreso Internacional del CLAD sobre la reforma del estado y de la administración pública, Cartagena. Colombia. Recuperado de: <http://www.dgsc.go.cr/dgsc/documentos/cladxvii/gonzaesp.pdf>

Ingenio Risaralda. (2016). Informe de sostenibilidad. Recuperado de: https://www.unglobalcompact.org/system/attachments/cop_2017/395761/original/INFORME_DE_SOSTENIBILIDAD_2016.pdf?1498143611

Instituto Colombiano de Normas Técnicas. (2008). Guía Técnica Colombiana 180. Recuperado de: www.valledelcauca.gov.co/planeacion/descargar.php?id=8871

Justice, Dwight (2003) El concepto de Responsabilidad Social de las Empresas: desafíos y oportunidades para los sindicatos. En: OIT (Comp.) *La Responsabilidad Social de las Empresas: mitos y realidades*. Ginebra.

Organización de las Naciones Unidas. (Sin fecha). Objetivos Globales de Desarrollo Sostenible. Recuperado de: <https://www.un.org/sustainabledevelopment/news/communications-material/>

Organización Internacional para la Estandarización. (2010). ISO 26000 Visión general del proyecto. Recuperado de:

https://www.iso.org/files/live/sites/isoorg/files/archive/pdf/en/iso_26000_project_overview-es.pdf

Pasquele, Eugenio. (2015). Hacia una definición conceptual de bienestar social, el debate desde la economía del bienestar hasta enfoque de las capacidades. Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad Nacional de Mar del Plata. Recuperado de:

<http://nulan.mdp.edu.ar/2342/1/actis.2015.pdf>

Peinado-Vara, Estrella & Vives, Antonio (2011) *La Responsabilidad Social de la Empresa en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo, Nueva York.

Ponce, Humberto. (2007). La matriz FODA: alterna de diagnóstico y determinación de estrategias de intervención en diversas organizaciones. Enseñanza e investigación en psicología, volumen 12 (1:113-130). Recuperado de:

<http://www.redalyc.org/pdf/292/29212108.pdf>

Acerca de los autores

Ana María Barrera Rodríguez

Ingeniera Electrónica de la Universidad Nacional. MBA, Magister en Administración de la Universidad de Los Andes. Docente investigadora y líder del grupo de investigación AIO (Administración en las Industrias y Organizaciones) de la Universidad Libre Seccional Pereira.

Orlando Rodríguez García

Candidato doctoral en Economía de los Recursos en la Universidad Técnica de Múnich; Magíster en Economía Política Global de la Universidad de Kassel; Administrador de Empresas; Comunicador Social - Periodista y Licenciado en Filosofía y Letras. Docente investigador del grupo AIO (Administración en las Industrias y las Organizaciones) de la Universidad Libre Seccional Pereira.

Instituciones inclusivas y extractivas en la actividad cafetera colombiana

*Santiago Guerrero Quintero*¹

¹Dirección de investigación Facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre, Sede Belmonte, Pereira, Colombia
santiagoguerreroquintero@gmail.com

Resumen— *En este trabajo se estudia y analiza la institucionalidad en la actividad cafetera colombiana, y su impacto sobre los participantes en ella, para definir qué tipo de políticas inclusivas o extractivas se han impuesto en la misma.*

Se ha analizado el comportamiento de la actividad entre los años 1980 - 2014, evidenciando unos indicadores económicos en declive y una actividad que cuenta con una institucionalidad conformada por dos organizaciones básicamente, la Federación Nacional de Cafeteros y el Gobierno Nacional, que han sido las encargadas de la formulación de políticas para la actividad a lo largo de todo el siglo XX. Al estudiar estas organizaciones y la institucionalidad formada se ha hallado en el trabajo una posible explicación al declive prolongado en producción y productividad en la actividad cafetera, que se ha visto acompañado de descontento social, que llegó a su cumbre durante el paro nacional cafetero del año 2013. En el documento se puede concluir que la Federación Nacional de Cafeteros es la organización que ha estado a cargo totalmente de la actividad, dado que la organización pasó de ser gremio a rápidamente comportarse como una corporación y a implementar políticas públicas como si fuese un estado, adicionalmente con la información recabada y analizada durante este trabajo nos permite reconocer una institucionalidad extractiva en la actividad cafetera, que luego de más de cien años de ser una actividad líder en la economía colombiana no logra consolidarse y generar riqueza para todos sus integrantes, todo lo contrario se evidencia altos indicadores de pobreza y poco crecimiento económico.

Finalmente se hacen unas recomendaciones basadas en la institucionalidad de la actividad para mejorar los ingresos y la calidad de vida de todos los caficultores

Palabras clave— *Café, Federación Nacional de Cafeteros, Políticas Inclusivas, Políticas Extractivas*

Abstract— *This article studies and analyzes the institutionality in the Colombian coffee activity, and its impact on the participants in it, to define what type of inclusive or extractive policies have been imposed in it.*

The behavior of the activity between 1980 and 2014 has been analyzed, showing declining economic indicators and an activity that has an institutional structure made up of two organizations, basically, the National Federation of Coffee Growers and Government, which have been in charge of the formulation of policies for the activity throughout the twentieth century. When studying these organizations and the institutions formed, a possible explanation for the prolonged decline in production and productivity in the coffee industry,, which has been accompanied by social discontent, which reached its peak during the coffee national strike of the year 2013. In the document it can be concluded that the National Federation of Coffee Growers is the organization that has been in charge of the activity, since the organization went from being a guild to quickly behaving like a corporation and implementing public policies as if it were a state , additionally with the information collected and analyzed during this work allows us to recognize an extractive institutionality in the coffee activity, which after more than a hundred years of being a leading activity in the Colombian economy, does not manage to consolidate and generate wealth for all its members, all otherwise, there are high indicators of poverty and little economic growth. Finally, recommendations are made based on the institutionality of the activity to improve the income and the quality of life of all coffee growers

Keywords— *Coffee, National Coffee Federation, Inclusive Policies, Extractive Policies.*

Clasificación JEL: O200 Development Planning and Policy: General

Guideline: Covers studies about general issues related to development policy and planning, including survey articles and textbooks. Keywords: Development Planning, Development Policy, Economic Planning, Washington Consensus

Caveats: Not all the studies in this category should be cross-classified under non-O categories.

1. Introducción

La actividad cafetera en Colombia ha presentado un declive prolongado en producción y productividad acompañado de una pérdida de participación en el mercado mundial de café lo que ha dificultado la producción por parte de los pequeños campesinos y ha empeorado su calidad de vida, esto ha obligado a las organizaciones del país que velan por el buen funcionamiento de la actividad a intervenir para mejorar la producción y la calidad de vida

de los campesinos, esta situación se ha generado en parte por la institucionalidad existente en el sector, que con sus intervenciones no logra tener un efecto positivo en los indicadores económicos y sociales de la actividad. Esto sumado al mal direccionamiento de la producción y los recursos provenientes de la exportación de café, dado que estos no se usan adecuadamente para mejorar la competitividad de los cafeteros, lo que genera que la actividad cafetera colombiana presente un declive prolongado en los últimos años contrario a países como Vietnam y Brasil que cada día ganan más participación de mercado con sus exportaciones de café.

El mal momento de la actividad cafetera y sus organizaciones ha derivado en altos índices de pobreza en los habitantes rurales del país, una baja productividad en los cultivos y en un inconformismo social por gran parte de los cafeteros en el país. Para lograr la profundización de este importante tema este trabajo pretende responder las siguientes preguntas:

- 1.¿Cuál es el rol que desempeñan las instituciones inclusivas y extractivas en la actividad cafetera colombiana para el mejoramiento y desarrollo de dicho gremio?
- 2.¿Cómo ha sido el comportamiento de la actividad cafetera en Colombia entre los años 1980 y 2014?
- 3.¿Cuál ha sido la dinámica de las políticas inclusivas del sector cafetero de Colombia?
- 4.¿Cuál fue el impacto que tuvieron las políticas extractivas del sector cafetero de Colombia?
- 5.¿Cuál fue el impacto que tuvieron las instituciones inclusivas y extractivas del sector cafetero en el desarrollo de la economía colombiana?

De acuerdo a las preguntas formuladas anteriormente se generan los siguientes objetivos:

Examinar el rol que han desempeñado las instituciones inclusivas y extractivas en la actividad cafetera colombiana para el mejoramiento y desarrollo de dicho gremio.

El marco teórico de este trabajo lo conforman los aportes económicos de Daron Acemoglu y James Robinson a la explicación de los procesos económicos a través del marco institucional que rodea a los agentes económicos en la sociedad. Los aportes del premio nobel de economía Douglass North en la escuela neoinstitucionalista y el comportamiento

de los individuos. Y por último los aportes de Raúl Prebisch a la hora de explicar las diferencias económicas entre los países desarrollados que él llama de centro, y los países subdesarrollados que los llama la periferia. A continuación, se profundizará en cada referente teórico:

Daron Acemoglu y James A. Robinson

El enfoque principal de Daron Acemoglu y James A. Robinson en su obra “Por qué fracasan los países” es explicar y mostrar la fuerte sinergia entre instituciones políticas e instituciones económicas que pueden ser inclusivas o extractivas, es decir, orientadas al bienestar social o a la concentración de poder respectivamente. Según Acemoglu y Robinson, “Denominaremos instituciones políticas inclusivas a aquellas que están suficientemente centralizadas y que son pluralistas. Cuando falle alguna de estas condiciones, nos referiremos a ellas como instituciones políticas extractivas” .

Estos dos autores plasman las diferencias existentes en los ingresos, la calidad de vida y la equidad social entre los países ricos y pobres, tomando como base hechos históricos relevantes que han forjado el camino político, económico y social de los diferentes países. Para Daron Acemoglu y James A. Robinson, “El éxito económico de los países difiere debido a las diferencias entre sus instituciones, a las reglas que influyen en cómo funciona la economía y a los incentivos que motivan a las personas” .

Las instituciones son el centro del éxito o del fracaso de los países, la buena o mala gestión política y económica de estas, impulsan o frenan el progreso y desarrollo económico de un país. Las instituciones extractivas e inclusivas han marcado el destino de varios países; desde los tiempos de la colonización, los españoles y los británicos aplicaron modelos distintos en los territorios que lograron asentarse, los primeros, explotaron las riquezas de los pueblos indígenas y sometieron a los lugareños para beneficio de la corona española; Los segundos, no tuvieron la posibilidad de coaccionar a los lugareños, dejando como única alternativa la repartición de tierras y la creación de instituciones que incentivarán la inversión y el trabajo. Los países que aún están bajo el dominio de las instituciones extractivas tanto políticas como económicas tienden a fracasar de manera sistemática y deliberada, mientras que los países que incorporan instituciones inclusivas tienden a

impulsar un desarrollo económico sostenible, a limitar el poder de las elites y a aumentar la equidad social.

Douglas North

Es un economista premio Nobel de economía en el año de 1993 por sus destacados aportes a la investigación de la historia económica y de las instituciones que la conforman.

Para North “las instituciones son las reglas de juego en una sociedad, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” , dado que las instituciones estructuran incentivos en el intercambio humano evitando los costos de los conflictos y generando precedentes de actuación buscando una mejora en el bienestar individual y colectivo. El cambio institucional constituye la disposición en que las sociedades se transforman a lo largo del tiempo, clave para comprender el cambio histórico.

Las instituciones afectan el desempeño de la economía a lo largo del tiempo, esto está influido por el modo en que evolucionan las instituciones dado que estas reducen la incertidumbre y dan estructura a la vida diaria, buscando generar los menores costos resultado de las interacciones humanas en el intercambio y su modo de organización social.

La función primordial de las instituciones en la sociedad es disminuir la incertidumbre instaurando una sólida estructura de la interacción humana partiendo de acuerdos, códigos de conducta y normas de comportamiento, entre otras, las instituciones están evolucionando y alterando las elecciones al alcance de los individuos que conforman la sociedad.

Raúl Prebisch

Raúl Prebisch fue un economista argentino muy destacado a nivel latinoamericano y uno de los más influyentes de la llamada escuela cepalina. Prebisch destacó su pensamiento económico por estudiar las políticas Keynesianas y las relaciones de los países desarrollados con los países en vías de desarrollo particularmente los latinoamericanos.

La teoría de la dependencia de su autoría y con numerosas contribuciones posteriores versa sobre una situación donde la producción y generación de riqueza de los países subdesarrollados está condicionada por el desarrollo y condiciones coyunturales de países desarrollados a los cuales quedan sometidos. Unos de los modelos desplegados bajo esta teoría de la dependencia es el modelo centro-periferia donde se describe la relación entre la

economía central que es una economía desarrollada y las economías periféricas que son subdesarrolladas, económicamente débiles y muy poco competitivas, donde según esta teoría las únicas beneficiadas con el comercio bajo las condiciones de la idea clásica de comercio internacional son las economías centrales condenadas a las economías periféricas a un círculo vicioso donde van a generar una relación permanente de dependencia con la economía central.

2. Método

Metodo de investigación: Análisis y Síntesis.

Información secundaria:

- Banco de la republica
- Departamento administrativo nacional de estadísticas
- Ministerio de Agricultura
- Agronet
- Federación colombiana de cafeteros
- Revista dinero
- Diario La Republica
- Organización internacional del café
- Publicaciones de especialistas y estudiosos del tema cafetero

Información primaria: Entrevistas dirigidas a expertos en la actividad cafetera

Población y muestra: Expertos cafeteros de Risaralda y del Valle del Cauca

3. Desarrollo del tema

La institucionalidad económica y política de la actividad cafetera colombiana está conformada por la Federación Nacional de Cafeteros y el gobierno nacional. Ambas organizaciones están a cargo de la elaboración de políticas y limitaciones formales sobre la actividad, e históricamente han definido el devenir que ha tomado la caficultura en Colombia.

El café como grano tiene una enorme virtud a la hora de comercializarse, dado que cuenta con una gran demanda por parte de los consumidores y sus cualidades intrínsecas permiten un fácil manejo logístico, que lo convierte en un producto de rápido intercambio para los cultivadores.

Gracias a la alta demanda internacional por la materia prima y el aumento significativo de los cultivos en todo el país a principios del siglo XX, el café rápidamente se convirtió en el principal producto de exportación, llegando a representar por momentos cerca del 80% del total de las exportaciones del país sudamericano.

Ante este panorama de prosperidad y altos ingresos para los cafeteros, el gobierno encuentra una gran fuente de financiamiento del presupuesto nacional, vía impuestos cafeteros, ya que el estado colombiano enfrentaba déficits y continuas erogaciones por motivo de los conflictos derivados de la guerra de los mil días y las sucesivas crisis financieras de los primeros 25 años del siglo. Ante los impuestos que el gobierno nacional imponía contra los cafeteros, se empieza a dar un aire de asociatividad en la actividad que termina derivando en la creación de la Federación Nacional de Cafeteros. Esta entidad se creó con el objetivo de poder tener una representación sólida del gremio cafetero ante el gobierno nacional e impedir el ahogamiento de los caficultores por parte de los altos impuestos del gobierno y los monopolios en la comercialización del grano por parte de las multinacionales.

La federación con el ánimo de defender a los caficultores del poder de compra de los comercializadores internacionales, decide junto con el gobierno nacional crear el fondo nacional del café, que se encargaría de cobrar un impuesto a la exportación de café para ayudar a los caficultores en momentos de baja en los precios internacionales, garantizar un precio de compra justo a los caficultores, e invertir los excedente y dineros del fondo para incrementar las utilidades y el bienestar de todos los vinculados a la actividad. Con esta medida de la creación del fondo nacional del café se formó una política proteccionista y paternalista en la actividad cafetera colombiana, dado que se le quitó capacidad al caficultor y se limitó su rentabilidad, restringiéndose en cierta medida la libertad de mercado; aunque se garantizaba unas condiciones mínimas de bienestar al caficultor, así fuese a cambio de quitarle gran parte de sus excedentes en tiempos de altos ingresos.

Para la creación del fondo nacional del café y el cobro del impuesto que lo financiaba, la Federación Nacional de Cafeteros necesitó la autorización del gobierno nacional, quien la facultó para cobrar el impuesto y manejar los recursos del fondo mediante la ley 76 de 1927. Este impuesto después se transformaría con el pasar de los años en un parafiscal que se conoce hoy en día como contribución cafetera. Con la autorización a la federación para manejar estos recursos, el estado requirió tener participación en las decisiones del fondo nacional del café, dado que allí se estaban manejando y ejecutando recursos públicos. Hoy en día el gobierno nacional tiene el 50% de los votos en la mesa directiva de la federación, lo que le da un gran poder de decisión en la actividad cafetera del país.

Con el fortalecimiento del fondo nacional del café la federación fue acumulando excedentes que empezó a ejecutar como un estado en muchos casos. Un ejemplo de ello es la gran inversión en infraestructura rural que realizó la Federación Nacional de Cafeteros en todo el viejo caldas, donde la caficultura era el renglón más importante de la economía regional. La ejecución de estas obras de infraestructura son función del estado, pero la federación las asumió, e hicieron de la región del viejo caldas, hoy eje cafetero, una región con la mejor infraestructura rural del país. En este punto cabe anotar que la infraestructura rural colombiana, se ha caracterizado históricamente por ser muy ineficiente y en muchos casos inexistente. Adicionalmente la federación gastaba los fondos del FoNC en una política de sustentación de precios que le otorgaba a los caficultores. Con esta política se les garantizaba un precio de compra interno aislado de la volatilidad del precio internacional. Convirtiéndose la federación en parte de la actividad cafetera como un agente económico más.

La Federación Nacional de Cafeteros con la gran cantidad de recursos que ha manejado a lo largo de su historia ha perdido el sentido de su misión institucional, dado que ejecutó obras públicas, maneja políticas institucionales de la actividad, ejecuta control de precios, ha comercializado café y ha invertido en empresas de diferente índole, entre otras; lo que ha generado que la entidad pierda su característica como gremio, y empiece a ser diferentes entidades, como una gran corporación o un estado de derecho al mismo tiempo, lo que genera un conflicto de interés para la organización.

El comportamiento de la Federación Nacional de Cafeteros como estado de derecho se profundiza cuando se observa la política mediante la cual se eligen los representantes en la

dirección de la organización. Esta se hace por elección popular cada cuatro años, donde votan los agremiados que cuentan con cedula cafetera que los identifica como tales. Esto le da un tinte democrático a la organización, pero supone un gran gasto logístico y una exposición de la estructura interna al clientelismo, muy arraigado en la cultura colombiana. Con la influencia del estado colombiano en la toma de decisiones de la Federación Nacional de Cafeteros expuesta anteriormente, y el gran número de facultades cedidas a la federación por parte del estado, se concluye que es la Federación Nacional de Cafeteros la que maneja la institucionalidad de la actividad, dado que es formuladora y ejecutora de las políticas que afectan a los productores, y que para alguna modificación en ella, el gobierno nacional debe contar con el beneplácito de la misma. Adicionalmente el gobierno nacional que es la otra organización de la institucionalidad de la actividad cuenta con la mitad del poder de decisión en la federación, lo que unifica sus intereses por la actividad. Por este motivo este trabajo se centrará de aquí en adelante, a estudiar las políticas tanto inclusivas como extractivas formuladas por la Federación Nacional de Cafeteros a lo largo de la historia y su impacto en la sociedad cafetera.

POLÍTICAS INCLUSIVAS

Las organizaciones inclusivas son aquellas entidades tanto políticas como económicas que están direccionadas a estimular, fomentar y posibilitar la educación, el bienestar social, la igualdad de oportunidades, el cambio tecnológico, la inversión en habilidades, el respeto de la propiedad privada y la participación ciudadana. Cada una de estas variables están orientadas a impulsar los motores de crecimiento y de desarrollo institucionales de países que tienen como objetivo principal lograr la prosperidad común. En base a lo propuesto anteriormente en este apartado y a lo largo del trabajo, se quiere estudiar e identificar los diferentes accionares que ha tenido la institucionalidad cafetera colombiana; haciendo énfasis en la Federación Nacional de Cafeteros (FNC).

Para la década del 20 del siglo pasado la fortaleza del sector cafetero tanto a nivel nacional como internacional condujo al gobierno de Miguel Abadía Méndez a apoyar la creación de la Federación Nacional de Cafeteros (FNC) por parte de los caficultores nacionales, con el fin de facilitar al gremio sus propios instrumentos de manejo. La misión y la visión de dicha ONG estaban encaminadas inicialmente a políticas inclusivas, donde se tenía como

prioridad el bienestar del caficultor y de su familia por medio de la incorporación de proyectos sostenibles que fortalecieran la actividad, aumentaran la calidad del producto y permitiera la regulación del precio interno. La Federación Nacional de Cafeteros ejecutó varios programas técnicos, sociales y ambientales con productores de todas las regiones cafeteras por medio de un servicio de extensión, con el cual se buscaba incentivar mejores prácticas agropecuarias y la investigación científica. También, por medio de la Federación, los caficultores lograron acceder a créditos que les permitieron expandir la actividad y a su vez la posibilidad de tomar medidas preventivas en cuanto a las enfermedades o plagas que se pueden presentar en los cafetales.

Las mejoras registradas en esta época del gremio permitieron a los caficultores destinar una parte de su presupuesto a la creación de una granja de experimentación de cultivos con el fin de aumentar la competitividad del producto colombiano frente a otros productores, optimizar costos y maximizar la calidad del café, dando paso así, a la creación del Centro Nacional de Investigación de Café (Cenicafé) en el año de 1938. El agrupamiento del gremio logró en poco tiempo multiplicar los alcances de dicha actividad, permitió vigorizar el tejido social de las comunidades cafeteras y el progreso de las mismas; además, por medio de un proyecto de ley quedó reglamentado un impuesto de diez centavos por cada saco de café exportado, con el fin de garantizar y fortalecer los intereses para los cuales fue creada la Federación Nacional de Cafeteros, la cual, se transformó poco a poco en uno de los gremios más representativos del país con gran importancia política y económica.

En el año de 1940, se crea el Fondo Nacional de Café en aras de buscar la estabilidad del mercado cafetero a través de una cuenta de recursos parafiscales financiada por: la contribución cafetera, las regalías de uso de marca y la comercialización de café. Esta nueva institución administrada por la Federación tenía como objetivo llevar a cabo proyectos de inversión como: el control de calidad de los productos, la promoción y publicidad del café, la extensión rural, la comercialización y la ejecución de obras en zonas rurales en beneficio de todos los agricultores pertenecientes a esta actividad. En el año de 1958 se promueve por medio del Fondo Nacional la garantía de compra de café a los caficultores, con el fin de buscar precios transparentes en base a los precios internacionales

del café y una demanda segura en los lugares más cercanos a los centros de producción. Por medio de este mecanismo, la Federación buscó aumentar la competitividad en los procesos de compraventa de café independientemente de la cantidad que el caficultor venda y a quien se la venda, a través de una red de 34 cooperativas que garantizan la compra del grano en más de 530 puntos del país y un pago de contado de dicho producto. La Federación Nacional de Cafeteros en cooperación con el Fondo Nacional, elaboraron una serie de políticas direccionadas a cumplir con los nuevos propósitos y retos que traía consigo el pacto de cuotas, con el cual se buscaba mantener un mercado internacional del café equitativo (controlando la oferta) entre los diferentes productores y tener una mayor regulación del precio externo. Con el pacto de cuotas se lograron afianzar las relaciones comerciales entre compradores y vendedores, todos los competidores del medio se hicieron partícipes y beneficiarios de las rentabilidades de dicho commodity, y se logró mantener en mayor medida una estabilidad interna de la actividad por medio de precios internos sostenibles. En los años 50, el café representaba aproximadamente el 70% de las exportaciones totales del país, y aunque en comparación con otros años esta cifra es menor, hay que considerar el surgimiento de nuevos productores provenientes de África y Asia. En los años 60, Cenicafé logró introducir a las zonas cafeteras del país una nueva variedad de grano conocida como el café caturro proveniente de Brasil; dicha variedad no había tenido éxito en épocas anteriores, pero con la utilización de métodos tecnológicos más modernos en los cultivos y un mejor manejo agronómico, se logró la domesticación de dicha variedad, la cual, logró aumentar en un 40% la productividad de las cosechas de la actividad. En el año de 1965, se creó Almacafé, una institución orientada a dar valor agregado a los procesos de producción, con el fin de aumentar la calidad de las cosechas y dar un adecuado control a las plagas y enfermedades de la actividad; también, brinda servicios de controles de calidad a todos los granos exportados desde Colombia e incentiva y promueve los cultivos de cafés especiales por los que se caracteriza Colombia y el cual ha posicionado al país como uno de los mejores productores de esta clase de cafés. En los años posteriores, la Federación tomó la iniciativa de promover el grano nacional como un producto de alta calidad con el distintivo de “100% Café Colombiano”, el cual dio un gran reconocimiento a nivel mundial y difundió la cultura de las chapoleras en la recolección del grano como un gran distintivo de los métodos artesanales y tradicionales en la producción.

Cenicafé continuó jugando un papel primordial para la actividad cafetera incursionando en estudios de nuevas variedades como la variedad Colombia y la variedad castilla que eran cada vez más resistentes a todos los riesgos, enfermedades y plagas que se pueden presentar en los cultivos. Es importante resaltar que la Federación ha dado gran importancia a mantener el bienestar de las cosechas incentivando y promoviendo pesticidas y fertilizantes a los caficultores con el fin de evitar la dispersión de algún tipo de plaga que afecte el desempeño de la actividad a nivel nacional. Al ser el café un commodity, está expuesto a cambios tanto internos como externos que influyen en la productividad del mismo, dificultando el normal desempeño de la actividad. Los riesgos climáticos, las enfermedades y plagas de las cosechas, y las variaciones en el precio externo, han llevado al gobierno nacional a subsidiar parte de las cosechas cuando se presentan bajas en el precio internacional con el fin de alentar el ingreso de los productores sin dejar caer el precio interno por debajo de los costos de producción; también, brinda subsidios a aquellas zonas que son afectadas por fenómenos climáticos como el de la niña y el niño. Este subsidio ha recibido el nombre de Protección al Ingreso Cafetero (PIC) el cual es financiado con recursos públicos del tesoro nacional del país. En el año de 1975 el café jugó un papel protagónico con la llegada de la bonanza cafetera, la cual, aumentó en grandes cantidades los recursos del gremio, lo que permitió hacer inversiones destinadas a mejorar la productividad de los cafetales, las edificaciones de colegios, hospitales y fincas, y también, se invirtió en vías terciarias. En resumen, la vida de las zonas cafeteras mejoró y se lograron satisfacer las necesidades básicas de los caficultores. Fueron tantos los recursos que el Fondo Nacional de Cafeteros recaudó, que se llegó a hablar de una suma hasta de 5.000 millones de dólares, los cuales, también fueron destinados a actividades no propias del sector como el pago de la deuda externa del país.

POLÍTICAS EXTRACTIVAS

Las políticas extractivas son aquellas que están diseñadas para sostener una elite en el poder, con la incorporación a la institucionalidad de normativas y prácticas que tienden a fracasar de manera sistémica y deliberada para mantener el Statu quo en la sociedad. Según Acemoglu y Robinson “los países fracasan cuando tienen instituciones económicas

extractivas, apoyadas por instituciones políticas extractivas que impiden e incluso bloquean el crecimiento económico” a continuación se va a estudiar como en la actividad cafetera colombiana se han instaurado unas instituciones políticas y económicas extractivas que podrían explicar cómo después de más de 120 años de actividad y liderazgo cafetero, sus integrantes sigan enfrentando situación de pobreza y una constante queja por la precaria situación y languideciente rentabilidad de la actividad, donde distintos cafeteros expresaron a los autores de este trabajo en varias entrevistas realizadas sus deseos de abandonar la actividad si esta no mejora.

Las políticas extractivas en la actividad cafetera se empiezan a dar cuando en la primera mitad del siglo XX, la actividad era la más importante del país, esta representaba cerca del 80% de las exportaciones nacionales y era una importante fuente de divisas para la nación. Esta prosperidad de la actividad llevó al gobierno nacional a imponer fuertes gravámenes sobre la exportación de la materia prima para así obtener ingresos y financiar su funcionamiento. Ante este panorama nació la Federación Nacional de Cafeteros como una agremiación para defender a los cultivadores de los agresivos impuestos del gobierno, que para la década de los años 20 representaban cerca del 23% del precio final de exportación del producto. Con el surgimiento de la federación se buscó proteger a los agremiados de la volatilidad del precio internacional y como vimos anteriormente, para este objetivo nació el fondo nacional del café, creado por el gobierno nacional con el auspicio de la federación, a quien se le entregó el manejo de dicho fondo, el cual se financió con un impuesto que gravaba las exportaciones de café y que posteriormente se convertiría en un parafiscal que quedaría reemplazando muchos otros impuestos que llegaron a pagar los cafeteros. Con este parafiscal se buscaba tener precios de sustentación y asegurar una calidad de vida para los cultivadores. Este impuesto parafiscal aún se mantiene con el nombre de contribución cafetera, pero ha cambiado sustancialmente en estos ochenta años.

El gobierno y la federación en un inicio pretendieron que con los recursos de este impuesto parafiscal la actividad cafetera se fortaleciera, pero ante los altos ingresos cafeteros y las dificultades para el gobierno financiarse y ser sostenible, se le aplicaron a los cafeteros lo que José Antonio Ocampo llamó impuestos escondidos , donde se usaron tasas de cambio diferenciales para el café, retenciones, devaluaciones selectivas y aranceles ad-valorem y específicos a lo largo de las décadas del 40, 50, 60 y 70 del siglo pasado. Estos recursos

recaudados por la federación y por el gobierno nacional fueron destinados a construir la infraestructura vial de las regiones cafeteras, recursos que ejecutó la federación y sobre los cuales no se conoce información que permita evaluar la correcta ejecución de las obras, ni se puede constatar la experiencia y experticia de la Federación Nacional de Cafeteros en este tipo de actividades, es decir, para ese entonces se conjugaron recursos privados de los cafeteros, que tenía la federación vía contribución cafetera, y recursos públicos vía impuestos y demás maneras de recaudo por parte del estado colombiano a los cafeteros, para ejecutar obras y realizar funciones del gobierno nacional, que asumió una entidad privada como la federación. Por tal motivo varios expertos en el tema como el Dr. Juan Guillermo Ángel han llamado a la Federación Nacional de Cafeteros un para-estado, dado que reemplazó en funciones al estado colombiano en muchas partes del país. Al profundizar las afirmaciones de los expertos quienes han sido antiguos agremiados de la Federación Nacional de Cafeteros, se constata que con la administración del fondo nacional del café la federación perdió en parte su misión inicial de gremio defensor de los cafeteros. Dado que para la recaudación de la contribución cafetera como un parafiscal se requiere autorización del gobierno nacional, lo que directamente lleva a la organización a manejar recursos públicos, siendo esta una gran cantidad de recursos y que con esto se convierte a la federación en un híbrido de gremio de productores y recaudador de impuestos del estado, todo esto sumado a la delegación que el gobierno hace a la federación para manejar todo lo concerniente a la actividad, incluido recursos públicos, que el primero ha venido transfiriendo en las últimas décadas al fondo nacional del café, dado el declive de la actividad en el país, que ha requerido la intervención del gobierno nacional y que ha derivado a que según cifras oficiales, los recursos que ha aportado el gobierno nacional en los últimos años representen 3 de cada 4 pesos que invirtió la federación.

Al estudiar las políticas de la Federación Nacional de Cafeteros, sus actuaciones y delineamientos sobre la actividad y sus participantes, se ha logrado identificar, basado en la teoría de Acemoglu y Robinson, un fuerte tinte extractivo en las políticas aplicadas por la organización. Una de las principales causas de la implementación continua de políticas extractivas por parte de la federación es la serie de incentivos que encuentran quienes ostentan el poder económico y político en la actividad cafetera.

La Federación Nacional de Cafeteros tiene a su cargo el manejo de una gran cantidad de recursos económicos provenientes del fondo nacional del café y de los subsidios que destina el estado para los cafeteros, nada más entre el año 2012 y 2014, el gobierno nacional giró a la federación para entregar subsidios a los cafeteros más de 1,4 billones de pesos. Todo este manejo de recursos debe ser supervisado por la Contraloría General de la Nación, ya que la federación está manejando recursos del estado colombiano según lo consagra la ley 42 de 1993. Al buscar las auditorías de la contraloría, se encuentra que estas se hacen una vez al año y la profundidad de la auditoría es muy superficial, dado que, al ser una asociación y entidad de derecho privado, las actuaciones y ejecuciones de recursos de la federación encuentran una normativa laxa, que deja muchos vacíos y prácticamente un libre uso de partidas presupuestarias de la entidad sin que estas sean objetadas. Este bajo control del uso de los recursos, se suma a una prácticamente nula supervisión a los directivos de la federación, que son elegidos democráticamente por los cafeteros cada cuatro años en las elecciones del gremio. Este método de escogencia de directivos y la nula supervisión sobre estos, sumado a la gran cantidad de recursos que pueden ejecutar, crean unos incentivos perversos al interior de la federación y sobretodo en las personas que toman las decisiones y ejecutan los recursos, que con la institucionalidad de la organización pueden privilegiar sus intereses personales sobre los colectivos de las personas que los eligieron para el cargo. Una muestra de ello son los resultados de las pasadas elecciones cafeteras llevadas a cabo en el año 2014 en medio de una profunda crisis de la actividad, donde los campesinos exigían un cambio en las políticas de la federación; pero a pesar del descontento y los pedidos de cambio, los resultados de las elecciones arrojaron que en los comités departamentales solo se renovó el 49% de los integrantes, quedando los antiguos miembros con suficiente poder de decisión para continuar ejecutando las políticas que ellos prefieran, y es que al igual que sucede en las elecciones para cargos de elección popular en la rama legislativa y ejecutiva del país, en la actividad cafetera también existen denuncias de un fuerte clientelismo por parte de los directivos de la federación, donde a cambio de favores, puestos o subsidios, cohesionan el voto de los cafeteros para sostenerse en el poder, lo que es claramente una política extractiva en la organización.

Para dimensionar el poder de los pequeños campesinos dentro de la federación vale la pena citar la respuesta del Ex presidente del senado de la república Juan Guillermo Ángel cuando

estos autores le preguntaron en entrevista concedida el 31 de marzo del 2017: ¿Qué tanto poder tienen los pequeños campesinos en la Federación? A lo que respondió enfáticamente “Cero”.

La FNC a lo largo de la historia ha tenido grandes excedentes en el fondo nacional del café producto de las bonanzas y buenos resultados del sector, recursos que la federación captaba vía parafiscales y que debía guardar para usarlos y repartirlos entre los cafeteros cuando se presentaran problemas en la producción y en el precio internacional. La federación usó estos recursos de los cafeteros para invertirlos en diferentes empresas pertenecientes a diversas actividades económicas conexas y no conexas con la actividad cafetera, y es que la federación constituyó a lo largo de sus más de 80 años de historia cerca de 153 empresas, de las cuales hoy todas, están quebradas, con unas altas pérdidas generadas para la federación, y con un detrimento patrimonial clarísimo para los recursos de los cafeteros, recursos que fueron pesimamente administrados y sobre los cuales no hay más que algunas investigaciones de la contraloría que no llegaron a nada, y que asumieron simplemente una mala gestión del riesgo de la que nadie se hizo responsable. Para dimensionar esta política destructora solo es recordar empresas como la Flota gran colombiana, Bancafé, Avianca, entre otras, todas llevadas a la quiebra con pérdidas enormes de recursos que pertenecían a los caficultores.

La Federación Nacional de Cafeteros ha defendido su actuar y las inversiones realizadas con los recursos de los cafeteros mostrando el posicionamiento y el reconocimiento que tiene el café colombiano en el mundo, que se ve reflejado en la aceptación y éxito de la marca Juan Valdez, así como en el extra precio por libra que recibe el café colombiano en los mercados internacionales. Lo que vale aclarar es que el extra precio que se recibe por cada libra de café colombiano, no es por la calidad del café o por el tipo de café sembrado, el extra precio se da por la técnica de cosecha de los campesinos colombianos que hacen del café colombiano excelso y exquisito en taza. Dado que el extra precio por calidad en los mercados es muy superior a los pocos centavos por libra que se paga en el mercado internacional, y para este extra precio por calidad que grandes caficultores han aprovechado con el cultivo de café especiales y orgánicos no se necesita del actuar de la federación.

Por el lado de la marca Juan Valdez hay serios cuestionamientos a los directivos de la Federación Nacional de Cafeteros y en donde se refleja aún más las políticas extractivas implantadas en la institución, y es que, según cuenta Guillermo Alonso García en su libro: la realidad sobre Juan Valdez, la Federación Nacional de Cafeteros le ha invertido más de 2000 millones de dólares a la creación y posicionamiento de la marca a lo largo de la historia, creando uno de los cinco iconos más reconocidos del mundo, pero a pesar de esta gran inversión la federación no es quien ha venido explotando ni posee las más de 300 tiendas Juan Valdez en el mundo. La empresa encargada de explotar estos recursos es Procafecol, una empresa que fue creada por la federación, pero la cual tiene otros dueños en la actualidad, estos son personas naturales y jurídicas distintos a la federación, y de la cual solo un 16% del capital social de la misma pertenece a cafeteros. En su libro Guillermo García destaca la propiedad de cerca del 20% de la empresa por parte de SAB Miller, hoy en día fusionada con AB-InBev, adicionalmente es muy cuestionable que se haya cedido la explotación de una marca en la que se han invertido cerca de 6 billones de pesos del año 2016 por la suma de solo 20.000 dólares , que fue lo que costó el contrato de explotación de marca firmado entre la federación y Procafecol, a lo que hay que sumarle los cerca de 5 millones de dólares que Procafecol ha pagado a la federación entre el año 2007 y 2014 por concepto de regalías , algo que aún no logra justificar la gran inversión que hizo la federación en la marca y el ínfimo retorno que está obteniendo. sin contar con los ingresos y utilidades que puede estar obteniendo Procafecol con los más de 300 puntos de venta Juan Valdez en el mundo. Este es sin duda un negocio que deja profundas dudas y que con la estructura institucional extractiva que vemos ha manejado la federación, se podría encontrar un caso de corrupción muy grande en esta operación.

La Federación Nacional de Cafeteros ha impulsado diferentes esfuerzos y creado diferentes incentivos para lograr una mayor producción y un mayor ingreso para la actividad cafetera en Colombia, al estudiar los incentivos implementados se observa que todos tienen implícito una política extractiva, ya que a lo largo del tiempo la federación y el gobierno nacional han elaborado distintas políticas que sistemáticamente le han retirado el excedente cafetero al productor y se le ha quitado la plusvalía que debían recibir en un libre mercado por la comercialización del producto; y es que como se veía anteriormente en este trabajo, en épocas de grandes ingresos por concepto de exportaciones, estos se han quedado en

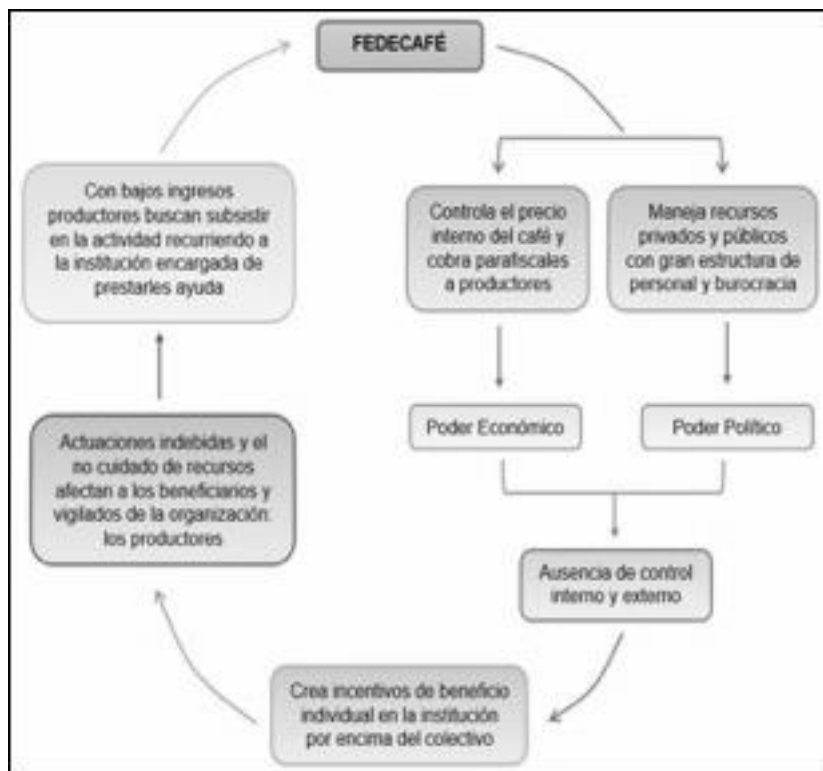
impuestos y contribuciones con el pretexto de que el dinero alimentaba el fondo nacional del café para ayudar a los productores en momentos de bajos ingresos, pero como vimos estos fondos fueron derrochados impunemente por los directivos, quienes junto con el gobierno nacional, han creado una política de solo sustentación para la actividad, es decir, con el precio de compra garantizado por la federación a través de las cooperativas, se ha condenado históricamente al caficultor a cubrir solamente sus costos de producción, dejándole un margen de rentabilidad mínimo, que le impide tener excedentes para invertir y multiplicar el capital. Y es que según Acemuglu y Robinson “para invertir y prosperar, la gente necesita saber que, si trabajan duro, se puede ganar dinero y, sobre todo, conservarlo. Ahí es donde entran en juego unas instituciones sanas y en las que poder confiar” y esto es lo que los caficultores no han tenido a lo largo de la historia con las políticas implementadas por la federación y respaldadas por el gobierno nacional. Para dimensionar aún mejor la limitación institucional impuesta a los ingresos de los caficultores hay que observar que una libra de café verde colombiano en los mercados internacionales puede costar en promedio 1,6 dólares, esta misma libra de café, ya procesada, es vendida por multinacionales como Starbucks en más de 15 dólares, y aún más grave, esta libra de café en taza, en la misma multinacional le genera ingresos cercanos a los 120 dólares a la empresa, es decir, el caficultor colombiano restando la contribución cafetera que retiene la federación, recibe alrededor del 1% del precio final del café que llega al consumidor, lo que a todas luces es una política errada, que desde la institución encargada de solucionarla no se ha hecho nada para cambiar, dado que en más de 15 años el porcentaje de café verde exportado, es decir, sin valor agregado, no ha variado en nada, representa el 92% de las exportaciones de café de Colombia. Esta situación se puede contrastar con la teoría de centro-periferia elaborada por Raúl Prebisch, y es que son los países desarrollados e industrializados los que procesan el café, y Colombia, y los demás productores que son países en desarrollo, son quienes lo cultivan y obtienen la menor ganancia del proceso productivo, pudiendo obtener una mayor ganancia del comercio internacional que se queda en los países de centro, alimentados por las materias primas de la periferia.

La última política extractiva que se ha identificado en este trabajo que está presente en la actividad cafetera por parte de la federación, es el control sobre las exportaciones. Dado que cualquier persona o empresa en el país, que desee exportar café, ya sea verde o

procesado, necesita el permiso de la federación para hacerlo, lo que le da a los directivos de la organización un poder muy fuerte sobre sus agremiados, en donde podría fácilmente impedir la exportación o trasgredir el precio de un caficultor, si este no satisface sus intereses. Esta práctica es muy controvertida y se convierte en un monopolio gravísimo, que los caficultores del país han buscado cambiar en el último tiempo, porque esta política es de las más extractivas que mantiene la federación de cafeteros.

Ante este panorama de implementación de políticas extractivas por parte de la Federación Nacional de Cafeteros hemos elaborado lo que llamamos el círculo vicioso del café, y es que según Robinson y Acemuglu, “son los círculos viciosos los que impiden la eliminación de instituciones extractivas y perpetúan las políticas extractivas en la sociedad” , en este caso en la actividad cafetera.

Ilustración 1 . Círculo vicioso actividad cafetera colombiana



Fuente: elaboración propia

En el círculo vicioso elaborado por estos autores se encuentra la Federación Nacional de Cafeteros como eje principal. La federación controla el precio y cobra parafiscales a los productores, lo que le otorga el poder económico de la actividad cafetera. Pero al mismo tiempo maneja los recursos, tanto privados como públicos de los cafeteros, que le permiten ejecutar programas, subsidios, asistencia, avales de exportación lo que se suma a una amplia planta de personal y burocracia, que le otorga al mismo tiempo el poder político dentro de la actividad. Al control del poder económico y político de la actividad por parte de la federación se le suma la ausencia de control interno y externo a los ordenadores del gasto en la organización lo que crea incentivos de beneficio individual por encima del colectivo y misional de la entidad, que deriva en actuaciones indebidas y el no cuidado de los recursos económicos, que termina impactando a los productores, que cuando los precios internacionales bajan o se tienen problemas en la producción, recurren a la federación para recibir apoyo, lo que finalmente termina creando una dependencia de los agremiados hacia la institución, revirtiendo la lógica con la que fue creada, y generando un círculo vicioso que perpetua las políticas extractivas que responden a unos pocos intereses y anclan a la actividad cafetera como ha venido sucediendo en las últimas décadas.

4. Conclusiones

La información reunida y analizada durante este trabajo permite reconocer una institucionalidad extractiva en la actividad cafetera, que luego de más de cien años de ser una actividad líder en la economía colombiana no logra consolidarse y generar riqueza para todos sus integrantes, todo lo contrario, se evidencia altos indicadores de pobreza y malestar social.

Como se expuso en el documento se puede concluir que la Federación Nacional de Cafeteros es la organización que ha estado a cargo totalmente de la actividad, dado que la organización pasó de ser gremio a rápidamente comportarse como una corporación y a implementar políticas públicas como un estado.

Los indicadores económicos de la actividad reflejan una tendencia descendente en producción e ingresos desde la década del 90, a la que la institucionalidad de la actividad

no pudo reaccionar, a pesar de que esta era su misión, la de apoyar a los caficultores en momentos de debilidad en el precio internacional y la producción.

La debilidad en el precio internacional derivada de un aumento de la oferta mundial con su consecuente impacto en la producción interna, no es la causa del mal momento que la actividad ha pasado en Colombia en los últimos 25 años. Durante el trabajo se encontró que esto es solo una consecuencia del mal manejo que se le dio a la actividad durante todos los años de bonanza que se tuvieron.

Hay una escasa documentación pública acerca del manejo administrativo y financiero de la Federación Nacional de Cafeteros a lo largo de la historia. Sus inversiones en obras públicas han beneficiado enormemente a cafeteros de regiones como el viejo caldas, pero al mismo tiempo se han encontrado inversiones cuestionables como la realizada en más de un centenar de compañías adquiridas o fundadas por la federación que no han generado ningún rendimiento para la organización, y que por el contrario fracasaron económicamente.

Se halló un precario control en la organización, tanto interno como externo, este lo debería ejercer la contraloría general de la nación, pero al leer sus informes, se concluye que el control que se hace es muy limitado, dado que a pesar de manejar recursos públicos, la federación es una organización de derecho privado y no tiene una legislación estricta a la hora de ejecutar partidas presupuestarias, que sumado a la estructura de la organización y a la manera de escogencia de los directivos, esto les da un poder económico y político a los mismos, que crea los incentivos para la implementación de políticas extractivas para sostener su posición en la actividad, como se concluyó durante la investigación.

Se definió un círculo vicioso de la actividad cafetera que ha atrapado a la mayoría de los integrantes del gremio y ha fortalecido la institucionalidad extractiva.

La existencia de la institucionalidad extractiva y el círculo vicioso ha generado que muchos caficultores atraviesen dificultades año tras año, llevando la caficultura prosperidad solo a los productores con grandes extensiones de tierra con conocimiento técnico-administrativo, compradores de grano, trilladoras, exportadores y funcionarios de la federación; pero dejando a los caficultores pequeños y medianos cultivadores que son los principales integrantes de la actividad, en una situación vulnerable con baja rentabilidad en sus cosechas que en muchos casos no les alcanza a las familias cafeteras ni para sobrevivir.

Con la institucionalidad extractiva presente en la actividad cafetera, esta no encontrará riqueza ni prosperidad sostenida según lo sostiene la teoría de Robinson y Acemoglu. Dada la existencia de incentivos que bloquean el crecimiento y la implementación de políticas que van diseñadas a establecer el círculo vicioso de la actividad.

5. Referencias Bibliográficas

ACEMOGLU, Daron., & ROBINSON, James. Por qué fracasan los países. 8 ed. Boston.: Deusto. 2014. P 589.

BANCO DE LA REPUBLICA. Borradores de economía. (En línea) <http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/publicaciones/archivos/be_710.pdf> (Citado 14 de febrero de 2017).

CONTRALORÍA GENERAL DE LA NACIÓN. Informe de auditoría. (En línea) <<http://www.contraloria.gov.co/documents/20181/479044/Fondo+Nacional+del+Café>>. (Citado el 3 de abril del 2017)

DAVID RICARDO GÓMEZ. Condiciones laborales en el sector cafetero. (En línea) <<https://repository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7242/CONDICIONES%20LABORALES%20EN%20EL%20SECTOR%20CAFETERO.pdf?sequence=2>> (Citado el 5 de Abril de 2017).

DEPARTAMENTO NACIONAL DE ESTADÍSTICAS. Estadísticas por tema, mercado laboral. (En línea) <<http://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral>> (Citado 26 de Febrero de 2017).

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Acerca de la entidad. (en línea) <<https://www.dnp.gov.co/DNP/Paginas/acerca-de-la-entidad.aspx>> (citado el 4 de febrero de 2017)

DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN. Diagnóstico de la pobreza rural en Colombia. (En línea)

<<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Agriculturapecuarioforestal%20y%20pesca/Pobreza%20Rural.pdf>> (Citado el 5 de abril del 2017)

EL TIEMPO. Se desinfla el fondo nacional del café. (En línea)
<<http://www.eltiempo.com/archivo/documento/MAM-896395>> (Citado el 3 de abril del 2017)

FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS. Estadísticas Historicas. (En línea).
<https://www.federaciondecafeteros.org/particulares/es/quienes_somos/119_estadisticas_historicas/> (citado el 19 de febrero de 2017).

FEDERACIÓN NACIONAL DE CAFETEROS. Comportamiento de la industria cafetera colombiana. (En línea)
<https://www.federaciondecafeteros.org/static/files/Informe_Industrial_2014_Web.pdf>
(Citado 15 de febrero de 2017).

GARCÍA, Guillermo. La realidad sobre Juan Valdez. 1 ed. Pereira.: Papiro. 2008. p 214

GRUPO DE ESTUDIOS ECONÓMICOS SUPERINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO. Estudio sobre el sector del café en Colombia.» Superintendencia de industria y comercio. (En línea)
<http://www.sic.gov.co/recursos_user/documentos/promocion_competencia/

NORTH, Douglass. Instituciones, cambio institucional y desempeño económico. 3 ed. México DF.: Fondo de cultura económica, 1993. 186 p.

OCAMPO, Jose Antonio. Cafe, industria y macroeconomía. 1 ed. Bogotá DC.: Fondo cultura economica. 2015. p 396

PREBICHS, Raúl. Hacia una dinamica de desarrollo latinoamericano. 1 ed. Mar del plata.: Cepal. 1963. p 217

RESTREPO, Nicanor. Empresariado antioqueño y sociedad.2 ed. Bogotá.: Taurus. 016. p 358

SARMIENTO, Eduardo. «La crisis cafetera.» El espectador. (En línea)
<<http://www.elspectador.com/opinion/crisis-cafetera>> (Citado el 12 de febrero de 2017).

Información de los autores

Santiago Guerrero Quintero

Economista de la Universidad Libre graduado en el año 2017, socio fundador de Batista y actual gerente, bloguero y asesor empresarial externo.

Financiamiento a proyectos del sector energético mexicano a través de los CKDs.

Mtro. Alejandro Galindo Mingramm¹, Dr. Arturo Morales Castro²

¹Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México,

Av. Universidad 3000, Ciudad de México, México

Correo electrónico: alexmingramm@gmail.com

²Posgrado de la Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México,

Av. Universidad 3000, Ciudad de México, México

Correo electrónico: alexmingramm@gmail.com

Resumen- *El presente trabajo es un extracto de la tesis de maestría “El certificado de capital de desarrollo como opción de financiamiento a proyectos del sector energético”. Este artículo identifica las oportunidades que abre la reforma del sector energético aprobada durante el año 2014 en México para las emisiones de certificados de capital de desarrollo CKDs que invierten en proyectos del sector así como para las administradoras de fondos para el retiro (afores) que los incluyen en sus fondos.*

Los Certificados de Capital de Desarrollo (CKD) son un tipo de instrumento de inversión listado en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) desde el año 2009. El funcionamiento de los CKDs es similar al de los fondos de capital privado, con la diferencia de que estos son títulos bursátiles emitidos por un fideicomiso. Estos certificados están clasificados como de largo plazo ya que tienen un vigencia de 20 años en promedio. Los Inversionistas institucionales como bancos, casas de bolsa, aseguradoras y afores aprovechan los CKDs para invertir miles de millones de pesos con una estrategias de largo plazo.

Las Administradoras de Fondos para el Retiro (AFORE) juegan un papel importante ya que son las principales tenedores de CKDS, por lo tanto, su participación informada es clave para el financiamiento de infraestructura.

El capital privado de desarrollo, al igual que las acciones, genera rendimientos variables, la diferencia es que éste tiene un plazo específico. El rendimiento se genera en función de la aportación inicial del fideicomiso y los flujos que generan las empresas o proyectos en que están invertida. La valuación de los CKDs está a cargo de proveedores de precios y valuadores

que otorgan un precio al instrumento basándose en el descuento de flujos futuros proyectados.

La valuación diaria de un CKD toma en cuenta 3 componentes, los activos financieros que forman parte del fideicomiso, los proyectos en los que se va a invertir y la opción real representada como el derecho pero no la obligación de tomar una acción sobre un subyacente real (no financiero).

El fondo invierte en un portafolio diversificado de activos en infraestructura. El comité técnico diversifica el riesgo por medio de la política de no invertir más de 20% del valor del fondo en un solo activo de infraestructura a menos que el comité asesor dé su aprobación. Al final de la vigencia del fondo el valor de los certificados se amortiza por medio de recursos provenientes de la liquidación o conversión en dinero de las inversiones en infraestructura correspondientes al fideicomiso..

Dentro del sector energético, principal compañía productora de hidrocarburos en México PEMEX, se encuentra con el reto de recuperar su producción de hidrocarburos a niveles similares a los 2004 lo que solo logrará si es una compañía capaz de explorar nuevos yacimientos verdaderamente productivos ubicados no solo en territorio nacional sino que se involucre en proyectos internacionales. Este nivel de desarrollo requiere que existan más y mejores condiciones de competencia y cooperación con otras empresas de hidrocarburos. La tercera parte de los recursos que obtiene el gobierno mexicano para sus gastos provienen precisamente de la renta del petróleo. Los principales participantes del sector consideran la necesidad de despretrolizar la economía del país, según el consejo de la OCDE.

A partir de la reforma, el capital privado puede participar en la extracción de petróleo de pozos profundos, el desarrollo de energías alternativas y la transmisión de electricidad. La reforma al sector energético en México implica modificaciones no solo a la constitución sino también en otras leyes relacionadas a la producción de hidrocarburos, la venta de combustibles, la distribución de electricidad, la producción de energías alternativas, la creación de órganos reguladores y de un “Fondo del Petróleo”, el aseguramiento de contenido nacional, la protección al medio ambiente, el uso de tierras de impacto social y la transparencia en los procesos. Todos estos factores implican una enorme oportunidad para la participación de capital privado.

Este trabajo busca ser una guía para los inversionistas institucionales sobre cómo medir la factibilidad de las emisiones de CKDs destinadas a financiar nuevos proyectos de capital privado participantes el sector energético. La principal problemática a la que se enfrentan los inversionistas es aquella de cómo estimar los resultados de un proyecto de nueva creación y que, por lo tanto, no tiene información histórica disponible.

Se propone la aplicación de un modelo para valorar el rendimiento esperado de un CKD tomando en cuenta múltiplos de ventas e ingresos antes de intereses impuestos dividendos y amortizaciones (EBITDA) de empresas similares. Este modelo tiene dos objetivos: Que los inversionistas puedan conocer el rendimiento esperado de un proyecto y que el administrador de una emisión evalúe si es posible lograr este resultado.

Los posibles beneficios económicos derivados de un uso más eficiente de los recursos tanto materiales como energéticos son enormes y altamente positivos. Estos cambios ya han comenzado pero resulta fundamental que las nuevas políticas públicas se enfoquen hacia su intensificación a través de la creación de sistemas de innovación orientados a la sustentabilidad.

Palabras clave— Capital , CKD, Energía, Inversión.

Abstract- *This work is an extract of the master's thesis "The certificate of development capital as an option for financing projects in the energy sector". This article identifies the opportunities presented by the reform of the energy sector approved during 2014 in Mexico for the issuance of development capital certificates CKDs that invest in sector projects as well as retirement fund managers (afores) which include them in their funds.*

The Development Capital Certificates (CKD) are a type of investment instrument listed on the Mexican Stock Exchange (BMV) since 2009. The functioning of the CKDs is similar to that of private equity funds, with the difference that these securities are issued by a trust. These certificates are classified as long-term since they have a 20 years maturity on average. Institutional investors such as banks, brokerage firms, insurers and afores take advantage of CKDs to invest billions of pesos in long-term strategies.

Retirement Fund Managers (Afore) play an important role since they are the main holders of CKDS, therefore, their informed participation is key to financing infrastructure in the country.

Private development capital, like stocks, generates variable returns, the difference is that it has a specific maturity. The return is generated based on the initial contribution of the trust and the flows generated by the companies or projects in which they are invested. The valuation of the CKDs is in charge of price and valuation providers that grant a price to the instrument based on the discount of projected future cash flows.

The daily valuation of a CKD takes into account three components, the financial assets that are part of the trust, the projects in which it is going to invest and the real option represented as the right but not the obligation to take an action on a real underlying asset (non-financial).

The fund invests in a diversified portfolio of infrastructure assets. A technical committee diversifies the risk through the policy of not investing more than 20% of the value of the fund in a single infrastructure asset

unless the advisory committee gives its approval. At the end of the fund's term, the value of the certificates will be amortized through resources from the liquidation or conversion into money of infrastructure investments corresponding to the trust.

Within the energy sector, the main producer of hydrocarbons in Mexico PEMEX, is facing the challenge of recovering its production to similar levels to those of 2004, which will only be achieved if the company is capable of exploring new truly productive fields located not only in national territory but to get involved in international projects. This level of development requires more and better conditions for competition and cooperation with other hydrocarbon companies. The third part of the resources obtained by the Mexican government for its expenses come precisely from the oil rent. The main participants in the sector consider the need to de-petrolize the country's economy, according to the OECD council.

The reform to the energy sector in Mexico implies modifications not only to the constitution but also to other laws related to the production of hydrocarbons, the sale of fuel, distribution of electricity, production of alternative energies, creation of regulatory bodies and a "Petroleum Fund", assurance of national content, protection of the environment, use of land of social impact and transparency in processes. All these factors imply an enormous opportunity for the participation of private capital.

This paper seeks to be a guide for institutional investors on how to measure the feasibility of CKD emissions to finance new private capital projects participating in the energy sector. The main problem facing investors is how to estimate the results of a newly created project which, therefore, has no historical information available.

It proposes the application of a model to value the expected performance of a CKD taking into account multiples of sales and income before interest taxes dividends and amortizations (EBITDA) of similar companies. This model has two objectives: That investors can know the expected performance of a project and managers of an issue can measure if it is possible to achieve this result.

The possible economic benefits derived from a more efficient use of both material and energy resources are enormous and highly positive. These changes have already begun but it is essential that new public policies focus on their intensification through the creation of innovation systems oriented towards sustainability.

Keywords— CKD, Energy, Investment, Equity.

Clasificación JEL: G1_General_Financial_Markets

1. Introducción

La reforma energética aprobada en el 2014 promete un impacto positivo en la inversión dentro de actividades relacionadas con la extracción de hidrocarburos y el sistema de transmisión de energía. Esta modificación a la ley abre oportunidades a inversionistas tanto nacionales como extranjeros para participar del sector. Ahora Pemex y CFE dejan de ser paraestatales y se convierten en empresas productivas del estado y participan en este mercado junto con empresas privadas.

Un paso significativo en el finamiento de infraestructura se dio cuando los fondos de capital privado a través de los CKDs se convirtieron en instrumentos bursátiles y de esta manera se pudieron poner a disposición de un público mayor a través de las afores.

2. Método

La metodología utiliza un enfoque cualitativo y cuantitativo, consiste en el análisis de la información recolectada sobre el sector energético en México y así como el capital emprendedor enfocado a proyectos de infraestructura dentro del sector.

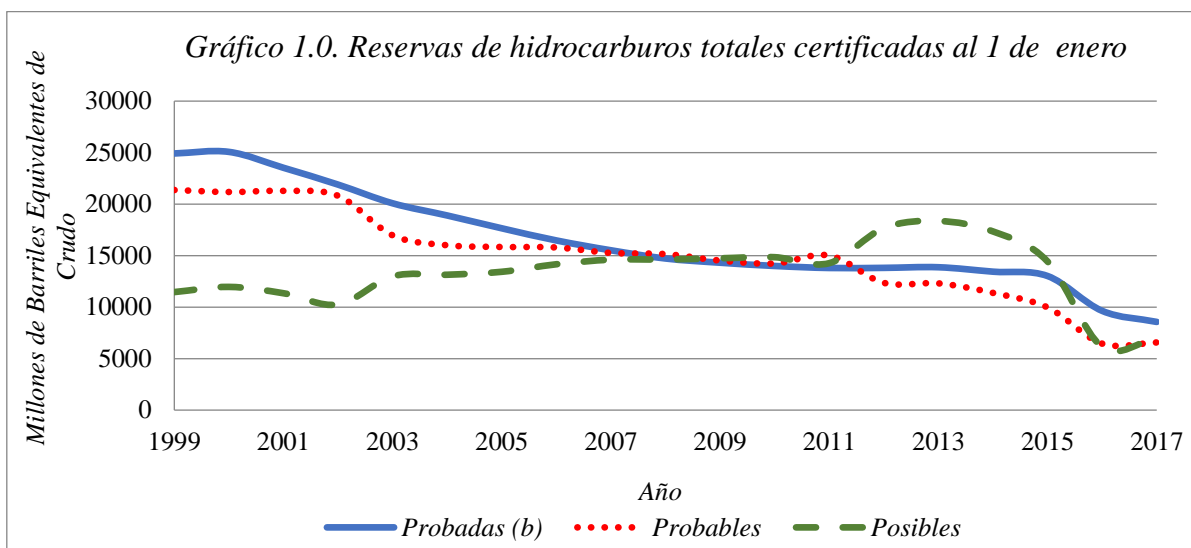
El sector energético: reservas de hidrocarburos

Los ingresos petroleros representan en promedio un 32% de los ingresos del sector público. En realidad el gobierno depende mucho de este sector para financiar su gasto y lo hace de dos maneras:

Cobra derechos sobre la exportación de hidrocarburos así como un impuesto a la venta de gasolina denominado impuesto especial sobre productos y servicios (IEPS). Ambas fuentes de ingreso están fuertemente relacionadas ya que si el precio de exportación del petróleo se eleva, disminuye el monto del IEPS que el gobierno federal le cobra a PEMEX (Heath,2012).³

³ Jonathan Heath tiene un doctorado en Economía por la universidad de Pensilvania, ha sido colaborador del INEGI así como Vicepresidente del IMEF. En su libro *Lo que indican los indicadores explica el impacto que tienen varios indicadores de coyuntura sobre la economía y las finanzas en México*. El libro es gratuito disponible en <http://www.inegi.org.mx>

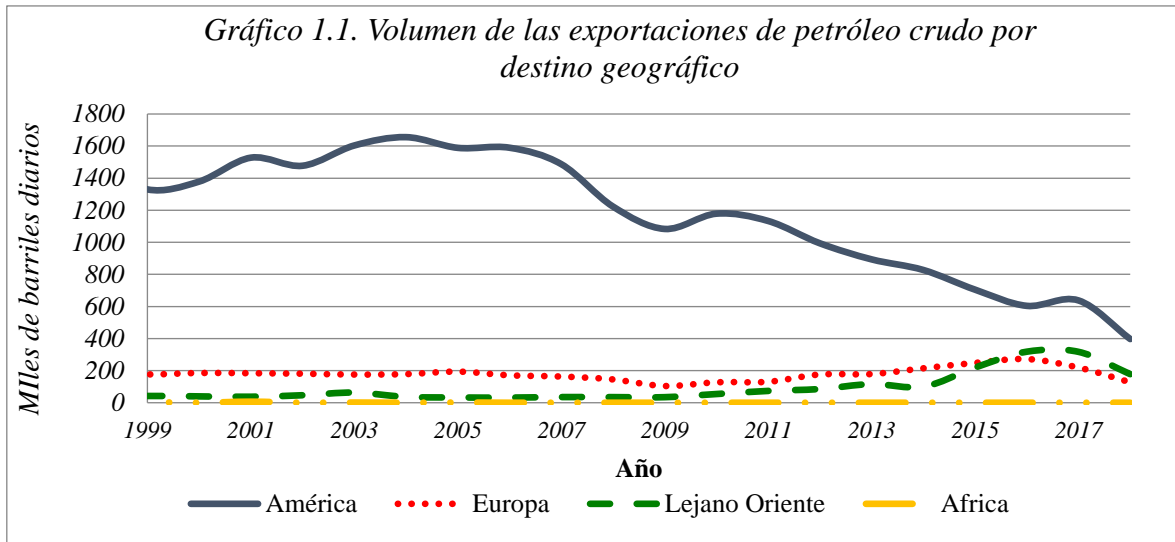
Las reservas son todos los yacimientos donde se ha comprobado la existencia de petróleo por medio de métodos de exploración. Los recursos prospectados, por el contrario, son especulaciones sobre lo que se podría extraer en el futuro basadas en descubrimientos pasados pero sin una demostración física. Las reservas de México se encuentran, para 2016, cerca de los 23 mil millones de barriles.



Fuente: Sistema de Información Energética Petróleos Mexicanos(a). Reservas incorporadas en el transcurso del año anterior.(b). Para la estimación de las reservas probadas, desde 2003 se emplearon las definiciones de la Securities and Exchange Commission (SEC) de Estados Unidos, para años anteriores las cifras fueron ajustadas.

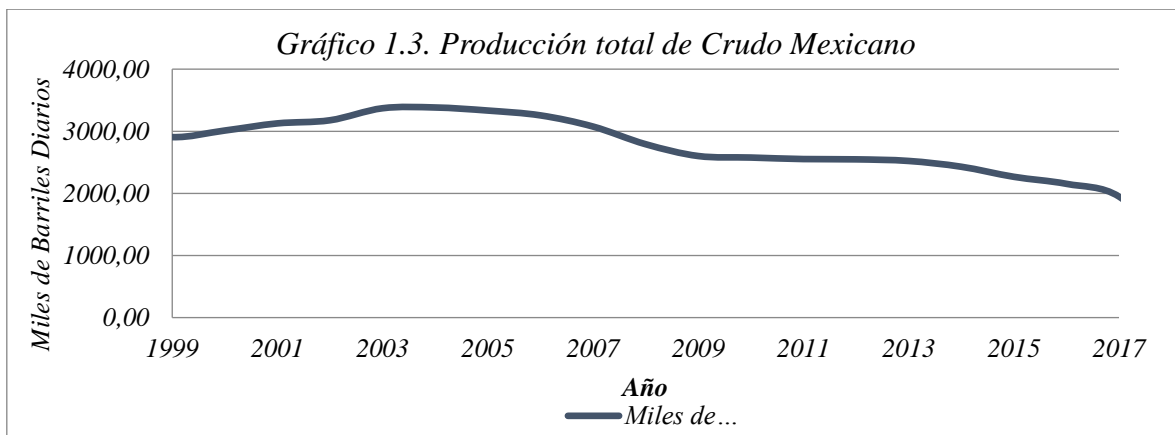
México alcanzó su punto máximo de reservas con el inicio de operación del Complejo Cantarell en 1979 . Desde el descubrimiento de Cantarell el país no ha incrementado sus reservas probadas debido a que no ha encontrado un pozo de la misma o mayor magnitud.

La producción disminuye a partir del año 2004 a pesar de las reservas reales y prospectadas. Los ingresos por la de venta de petróleo crudo pasaron de \$USD 21.2 mil millones en 2004 a unos \$USD 49.9 mil millones en 2011 y para el cierre del 2016 disminuyó a \$USD 19.7 mil millones.



Fuente: Sistema de Información Energética Petróleos Mexicanos Dirección Corporativa de Planeación, Coordinación y Desempeño.

México alguna vez fue el más grande exportador de crudo a nivel mundial, alcanzó su punto máximo durante el 2004 cuando llegó a los 3.3 millones de barriles diarios para luego disminuir a los 1.08 millones en 2017 y mantiene expectativas de decrecer.



Fuente: Sistema de Información Energética con información de Petróleos Mexicanos

La disminución en la producción de crudo es resultado en su mayor parte del decrecimiento en el aprovechamiento del complejo Cantarell y el estancamiento del campo KMZ. El principal problema de México es la madurez de sus yacimientos de los cuales aproximadamente el 65% de sus reservas se ha empobrecido y 45% proviene de yacimientos explotados en más del 75% de su capacidad. México depende de yacimientos maduros de los cuales ya se ha explotado cerca del 80% de la producción.

México no puede recuperar sus reservas si PEMEX no aumenta su inversión en explotación y desarrollo de pozos profundos, sin embargo no cuenta con las finanzas sanas requeridas para estos procesos. Estudios independientes sugieren que la paraestatal requerirá cerca de \$USD830 mil millones en inversiones de capital. PEMEX está limitada en cuestión de inversión ya que ha reportado ingresos por USD\$52 mil millones, lo que aún implica en realidad, cerca de \$USD14 mil millones en pérdidas para 2017.

La reforma energética

La iniciativa de reforma energética propuesta por el gobierno federal propone la modificación de los artículos 27 y 28 de la constitución para permitir la participación de compañías privadas en la exploración, refinación y petroquímica básica.

Los principales puntos que presenta la propuesta de reforma finalmente aprobada por el senado son:

- El cambio en los artículos 25, 27 y 28 de la Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos que establecen que los recursos naturales pertenecen a la nación y restringen la inversión en el sector privado.
- PEMEX es reestructurada para darle autonomía de gestión con un enfoque a aumentar la extracción de petróleo.
- La autorización de contratos y licencias con base en regalías, pago adicional sobre la producción y utilidades.
- Los tipos de contrato son diferentes para cada tipo de proyecto para ofrecer concesiones atractivas para bloques de mayor riesgo o de alto costo. PEMEX conserva derechos preferenciales para ofertar bloques en la ronda cero.

- PEMEX crea un fondo soberano del petróleo basado en el modelo utilizado en Noruega para canalizar parte de los ingresos del petróleo hacia el ahorro a largo plazo y los fondos de pensiones. Un fideicomiso controlado por el Banco de México (Banxico) es el encargado de manejar el fondo.
- La Comisión Regulatoria de Energía (CRE) es la encargada de regular la actividad productiva.

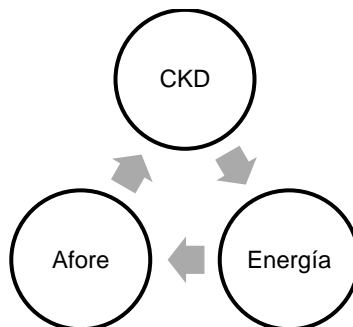
Financiamiento potencial con CKDs

El sector privado tiene previsto aportar MXN\$2.87 billones para financiar los proyectos contemplados en el Plan Nacional de Infraestructura (PNI) 2014-2018. La cifra de los recursos captados por los CKDs representan solo el 1.58% de este monto, incluso si contemplamos la recursos administrados por las SIEFORES.

¿Qué pasa cuando el tamaño de un proyecto es grande de inicio, como el caso de infraestructura? ¿Qué costo tiene cada opción? Una combinación de fuentes de financiamiento puede utilizarse para obtener los recursos necesarios. Aquí es donde los CKDs son verdaderamente atractivos pues son emitidos basados en las necesidades de financiamiento específicas de un portafolio de proyectos.

La decisión de qué fuente de financiamiento es la más adecuada depende del costo de cada una, por ejemplo de la tasa de interés en el caso de deuda o el porcentaje de dividendo y rendimiento en el caso del capital.

Figura 1: Ciclo de creación de valor



Elaboración Propia.

Los inversionistas institucionales como las afores se encuentran en un momento clave donde la apertura del sector energético en México permite crear un ciclo que genera valor no solo para sus clientes sino para la sociedad en general. Los nuevos participantes del sector requieren de miles de millones de pesos en inversión que ahora pueden recibir de las afores a través de los CKDs. La determinación de portafolios óptimos de proyectos de energía permite mejores condiciones para invertir mientras que genera mayor infraestructura para el uso de las comunidades así como el desarrollo de la capacidad del país para generar su propia energía con un menor impacto ambiental.

Estructura del CKD

Las emisiones de CKDs se realizan a través de la participación conjunta de un fideicomitente o administrador, un fiduciario, uno o varios fideicomisarios y un fideicomiso. En este tema es posible referirse al trabajo de N. Scapachini (2011), una Sociedad Anónima Promotora de Inversión (SAPI), que normalmente es una empresa del sector infraestructura, conforma el fideicomiso y actúa como fideicomitente y administrador. Como administradora sus responsabilidades son las de identificar oportunidades de inversión, asignar los recursos en el fideicomiso y vender títulos representativos del capital social de la empresa o empresas promovidas.

Tabla 1.0 Principales actores en la constitución del fideicomiso emisor del CKD

Fideicomitente o Administrador	Fiduciario	Fideicomisarios	Fideicomiso
Conforma el Fideicomiso e identifica oportunidades de inversión (empresa del sector infraestructura).	Se encarga de la operación legal y financiera del fideicomiso (Institución de crédito autorizada por la CNBV).	Invierten en el fideicomiso (Inversionistas institucionales).	Emite los CKDs y cubre los gastos derivados. Actúa como intermediario entre el administrador y los inversionistas.

Elaboración propia a partir de información de Scapachini N., Manuel C., Certificado de capital para el desarrollo (CKDs).

El patrimonio del fideicomiso está integrado por:

- Recursos de la emisión de los CKDs.
- Acciones emitidas por el fideicomitente.
- Flujos de efectivo resultado de la tenencia de activos en el portafolio como dividendos, utilidades y amortizaciones.

Afores y fondos de pensión

Las afores invierten el dinero de los trabajadores afiliados a alguna institución de seguridad social (IMSS o ISSSTE) a través de fondos denominados Sociedades de Inversión Especializadas en Fondos para el Retiro (SIEFORE). Las SIEFOREs buscan obtener el mejor rendimiento posible para sus clientes dentro de niveles determinados de riesgo descritos en el régimen de inversión emitido por la Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR). Estos fondos tienen la ventaja de estar exentos del pago de impuesto sobre la renta ISR según lo que establece el artículo 79 párrafo XXI de la Ley del impuesto sobre la renta.

El régimen fiscal de las SIEFOREs se ajusta convenientemente a la colocación de CKDs en México ya que no están obligadas a efectuar retención alguna por concepto de intereses, dividendos o ganancias de capital que obtengan a través de fideicomisos a entidades y no contribuyentes, como es el caso de las SIEFOREs.

Valuación por múltiplos

El mayor reto para el emisor de un CKD es estimar el valor y el rendimiento esperado por los proyectos que integrarán el portafolio. La valuación por múltiplos es un cálculo sencillo asado en el supuesto de que el valor de la compañía será cercano al de compañías similares en tamaño, productos, mercado, segmento, desempeño financiero y factores de riesgo.

Esos múltiplos basados en el valor de la firma son más comúnmente utilizados en proyecciones de capital privado así como fusiones y adquisiciones que aquellos que se basan en el precio de la acción debido a que el valor futuro no considera la estructura de capital y, por lo tanto, tampoco el nivel de apalancamiento de las empresas.

La valuación nos da un buen punto de partida para determinar el valor de nuestra empresa. Lo primero es seleccionar una muestra de compañías que coticen en uno o más mercados de valores y que por sus características sean razonables de comparar.

Los múltiplos más comúnmente utilizados son:

- Valor de la firma (VF) dividido entre ventas.
- Valor de la firma (VF) dividido entre EBITDA.
- Valor del capital accionario dividido entre la utilidad neta después de impuestos.
- Valor del capital accionario dividido entre el capital contable.

El valor de la firma se refiere valor del capital contable más el valor de la deuda con costo, suponiendo que ambas fuentes de recursos (capital y deuda con costo) esperan un rendimiento por su aportación de recursos a la empresa: la deuda por medio de la tasa de interés y el capital por medio del rendimiento sobre la inversión.

Las empresas de tamaño similar puede tener niveles muy diferentes de apalancamiento por lo que resulta más conveniente utilizar el valor de la firma para evitar distorsiones en cuestiones de análisis y comparabilidad. Otro indicador relevante es el múltiplo de veces de EBITDA.

A continuación se presentan cuadros con los múltiplos obtenidos de empresas que producen energía de fuentes alternativas en diferentes países.

Tabla 5.3 Múltiplos para empresas similares

Compañía	A	B	C=(Ax B)	D	E=(C+ D)	F	G	H	I
	Precio de la Acción (Peso s)	Número de Acciones (Millones)	Valor del 100% de las acciones (*)	Deuda con costo	Valor de la firma	Ventas últimos 12 meses	EBITDA último s 12 meses	Utilidad Neta Últimos 12 meses	Capital
Vestas									
Wind Systems	459.00	221.54	101,686.86	496.00	102,182.86	10,237.00	1,287.00	965.00	3,190.00
Nordex	20.39	96.98	1,977.42	629.82	4	3	141.83	95.35	940.01
Longyuan	6.06	9	4,457.8	00	52	06	90	58	78
GAMESA	16.10	276.90	444.90	1	444.90	1	8	435.55	8
EnergieKontor	15.13	14.63	221.35	183.51	404.86	201.76	35.50	25.33	69.48

*Valor de capitalización de mercado

Fuente: Investing.com

Tabla 5.4. Múltiplos resultantes de empresas públicas

Compañía	J =E/F	K=E/G	L= C/H	M= E/F
	VF/Ventas	VF/EBITDA	Valor de acciones/ Utilidad Neta	Valor de acciones/ Capital

Vestas Wind				
Systems	9.98	79.40	105.37	9.98
Nordex	0.77	18.38	20.74	0.77
Longyuan	3.61	15.63	13.72	3.61
GAMESA	1.06	11.26	14.80	1.06
EnergieKontor	2.01	11.40	8.74	2.01
Promedio	3.49	27.21	32.67	3.49
Mediana	2.01	15.63	14.80	2.01

Elaboración propia con datos de Investing.com, basado en formato contenido en AMEXCAP, "Capital Privado y Emprendedor, Un modelo para empresarios, inversionistas y administradores de fondos", Riskmathics Financial Innovation S.C., 2015, p. 173.

Tabla 5.5. Múltiplos aplicados a las cifras de la empresa a valuar

	N	O	P= N x O
	Cifras de la empresa	Múltiplo	
Concepto	(*)	Aplicable (*)	VF resultante
Ingresos	163,909.00	2.01	328,908.15
EBITDA	25,978.00	15.63	406,013.88

Elaboración propia con datos de Investing.com, basado en formato contenido en AMEXCAP, "Capital Privado y Emprendedor, Un modelo para empresarios, inversionistas y administradores de fondos", Riskmathics Financial Innovation S.C., 2015, p. 174.

Estos múltiplos ahora pueden ser utilizados para la elaboración de proyecciones de crecimiento de cada proyecto. No deben ser considerados como una medición del panorama futuro del sector sino un parámetro sobre el cual decidir si el proyecto en el que se va a invertir es capaz de lograr el rendimiento esperado a largo plazo.

En este caso podemos hacernos una idea del valor final de la empresa si conocemos el valor proyectado de sus ventas. La proyección de sus ventas puede obtenerse por medio de

métodos estadísticos, evaluando el tamaño del mercado y considerando si hay contratos para la venta anticipada de la producción. La evaluación de factibilidad tiene por objetivo responder la pregunta: ¿Puede este proyecto generar las ventas suficientes para alcanzar el valor final que generará el rendimiento esperado? De ser afirmativa esta respuesta entonces se sugiere aceptar la inversión y financiar el proyecto, de lo contrario se debe optar por buscar inversiones alternativas.

3. Discusión

Con sus reservas disminuyendo, una industria que demanda cada vez más energía y un sector cada vez más competido, la mejor opción para el sector energético de México es la apertura a un mayor número de inversionistas del sector privado.

La reforma al sector energético considera además la creación de infraestructura para el aprovechamiento del potencial energético renovable del país. Este tipo de proyectos tiene el potencial para sustituir al petróleo como principal fuente de energía y de ingreso financiero, pero deben utilizarse bajo un modelo económico donde se tomen en cuenta los insumos y los residuos que la actividad produce así como su impacto ambiental.

Un paso significativo en el finamiento de infraestructura se dio cuando los fondos de capital privado a través de los CKDs se convirtieron en instrumentos bursátiles y de esta manera se pudieron poner a disposición de un público mayor a través de las afores. Es necesario un modelo de valuación para que aquellos participantes que deseen invertir en este tipo de instrumentos tengan un punto de partida para elaborar juicios más acertados y sobre el que puedan basarse para hacer proyecciones financieras.

4. Conclusiones

Los CKDs tienen características que los hacen apropiados para el financiamiento de este tipo de proyectos debido a que están invertidos a muy largo plazo, en compañías listadas a través de la figura de un fideicomiso de inversión de capital privado, el cual invierte en empresas no listadas en la bolsa y muchas veces de reciente creación.

La principal fortaleza de los CKDs es que se encuentran aprobados para su uso dentro de las SIEFOREs, considerando estos se contaría con recursos cercanos a los MXN\$45,000 millones de pesos para invertir sólo en proyectos de infraestructura y energía.

La valuación por múltiplos resulta ser una buena guía del valor de una inversión, siempre y cuando no se cuente con información histórica que facilite el uso de otras técnicas. Un análisis basado en múltiplos debe ser acompañado de una evaluación cualitativa que permita estimar el impacto que tendrá el entorno sobre la empresa o título del que se trate. Finalmente debe tomarse en cuenta que el resultado de la valuación debe ser sólo una guía para estimar el valor futuro de proyectos nuevos por lo que deben aplicarse otros métodos de valuación conforme vaya generándose información histórica.

5. Referencias Bibliográficas

Reforma Energética, 2017, recuperado de <http://presidencia.gob.mx/reformaenergetica>

Abramovay, R. (2013). *Más allá de la economía verde*. Buenos Aires: Temas.

E. A. Afores invierten más en CKDs y Fibras. Retrieved August 23, 2017, de:
<http://www.especialistas.com.mx/saiweb/viewer.aspx?file=SA6CN4vCWFEHE12iNRaokVJ6KCyLn4%40%40xyo3Ya2yCzoRkdDWiQ1MTTDhfnPIxvFCH&opcion=0&encrip=1>

Capítulo 4: Los Certificados de Capital de Desarrollo (CKDs) como mecanismo para el financiamiento de Proyectos de infraestructura en México. Recuperado de:
<http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/xmlui/bitstream/handle/132.248.52.100/390/A7.pdf?sequence=7>

México. (2003). *Circular Única de Emisoras*.

México, Comisión Nacional de Hidrocarburos, . (2012). *El futuro de la producción de Aceite en México: Recuperación Avanzada y Mejorada IOR-EOR*.

Heath, J., & Garza-Aldape, E. S. (2012). *Lo que indican los indicadores: cómo utilizar la información estadística para entender la realidad económica de México*.

Hernández, N. (2011). *Capital privado y emprendedor en México*. México, D.F.: PWC.

Instituto Mexicano de Ejecutivos en Finanzas (IMEF). (2014, Marzo 03). *Inversión en Infraestructura de los Fondos de Pensiones*[Comunicado de Prensa] Recuperado de http://imef.org.mx/descargas/2014/marzo/3_federico_rubli_inversion_infraestructura.pdf

Ley del Impuesto Sobre la Renta, § Capítulo V título III *et seq.* (1981).

CON SAR. (2013, Mayo 17). *México's Pension System: A Growing Funding Source For Long Term and Productive Projects*[Press release]. Recuperado de http://www.consar.gob.mx/sala_prensa/pdf/presentaciones/2013/presentacion_20130517.pdf

Perezcno, L. , A. M. (2015). *Capital privado y emprendedor: un modelo para empresarios, inversionistas y administradores de fondos*. México: Risk Mathics.

Scapachini, M. C. (2011). *Certificado de capital para el desarrollo (CKDs)* México DF.

Sen, A., & Upadhyaya, S. (2014). *Awaiting the Mexican Wave – Challenges to energy reforms and raising oil output*(Publicación). The Oxford Institute por Energy Studies.

Sistema de Información Energética. (2004). Recueperado de <http://sie.energia.gob.mx>

Información de los autores

Alejandro Galindo Mingramm

Lic. Administración (Universidad Nacional Autónoma de México)

Mtro. Finanzas Bursátiles (Universidad Nacional Autónoma de México)

Tesis: “Los certificados de capital de desarrollo como opción de financiamiento a proyectos de energía”.

Pronóstico de insolvencia financiera para empresas del sector construcción que cotizan en la bolsa caso: México y Colombia

*Deysi Carmina Peña Ortiz*¹, *Johana Alejandra García Villarreal*², *Arturo Morales Castro*³

¹: *Autora, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, México.*
Correo electrónico: deysi-pol@hotmail.com

²: *Co-autora, División de Estudios de Posgrado, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, México.*
Correo electrónico: Johana.garciavr@gmail.com

³: *Co-autor, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México, Ciudad de México, México.*
Correo electrónico: amorales@@fca.unam.mx

Resumen— *El objetivo del presente trabajo es comprobar y analizar la eficiencia del método Z-score de Altman como herramienta financiera para pronosticar la insolvencia en las empresas del sector Construcción que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC), como también, su efecto en el precio de sus acciones, con el fin de brindar información útil para una correcta planeación financiera y toma de decisiones de operación y de inversión. El método utilizado fue el publicado por Edward Altman en 1968 denominado Z-score de Altman, el cual fue creado con el fin de pronosticar posibles quiebras financieras de los negocios. Este modelo se aplicó a una muestra de cinco empresas del sector, la cual se compone por tres empresas mexicanas y dos colombianas que cotizan en las respectivas bolsas, durante el periodo de 2012 a 2016, en el cual el sector enfrentó fuertes crisis financieras. La investigación concluyó que el modelo Z-Score de Altman si pronosticó de manera eficiente la insolvencia financiera de la mayoría de las empresas y con ello, una caída significativa en el precio de sus acciones, mostrando una fuerte correlación entre el precio de la acción y el Z-Score de las empresas mexicanas, es decir, que mientras más insolventes eran estas empresas el precio de sus acciones caía en el mercado de valores, sin embargo para el caso de las empresas Colombianas, éstas no muestran una relación entre ambas variables.*

Palabras Clave— *Bolsa Mexicana de Valores, Bolsa de Valores de Colombia, insolvencia financiera, Modelo de Altman, precio de la acción.*

Abstract— *The objective of this paper is to verify and analyze the efficiency of the Altman model as a financial tool to forecast insolvency in companies of the Construction sector listed on the Mexican Stock Exchange and on the Colombian Stock Exchange, as well as its effects on the share price, in order to provide useful information for a correct financial planning and decision making of operation and investment. The method used was published by Edward Altman in 1968 called Altman's Z-score, which was created to forecast possible financial failures of the businesses. This model was applied to a sample of five companies of the sector, three Mexican and two Colombian listed on the respective stock exchanges, during the period from 2012 to 2016, in which the sector faced severe financial crises. The investigation concluded that the Altman Z-Score model did efficiently forecast the financial insolvency of most companies and with it, a significant fall in the price of their shares, showing a strong correlation between the share price and The Z-Score of the Mexican companies, it means that when more insolvent these companies were, the price of their shares fell on the stock market. However, in the case of Colombian companies, they don't show a relation between both variables.*

Key Words— *Altman model, Colombian Stock Exchange, financial insolvency, Mexican Stock Exchange, share price.*

Clasificación JEL: G17, G32, G33

1. Introducción

La gestión de riesgos financieros y económicos se vuelve imprescindible en un escenario global como el actual, en donde los constantes cambios y la dinámica de la economía mundial crea gran incertidumbre en las empresas y negocios. Es por ello que la información financiera juega un papel importante en toda organización debido a que permite conocer la situación económica actual de las corporaciones y sirve para realizar una adecuada planeación financiera que permitirá prevenir una insolvencia financiera y a su vez que conlleve a la correcta toma de decisiones de los agentes financieros que participan en ella, tales como: propietarios, gerentes financieros, inversionistas, empleados, etc.

Una empresa se considera financieramente insolvente cuando no tiene efectivo suficiente para hacer frente a sus pagos inmediatos. Alejandro Astorga (2016) menciona que para poder conocer esa información se han desarrollado modelos de predicción de insolvencia en las empresas que permiten diagnosticarla y predecirla con cierta anticipación. Uno de los

modelos más confiables para medir la insolvencia financiera es el modelo Z_1 de Altman publicado por Edward Altman en 1968.

El modelo de Edward Altman (1968) está basado en una técnica estadística del Análisis discriminante Múltiple. Este modelo emplea razones financieras que permiten determinar la posible quiebra financiera en corporaciones con una antelación de hasta dos años.

El primer trabajo de Edward Altman fue publicado en 1968 y su aplicación estuvo limitada a las corporaciones manufactureras. En 2006 realizó un segundo estudio donde su principal aportación fue la aplicación del indicador Z_2 score a empresas industriales y de economías emergentes.

El objetivo del presente trabajo es aplicar el método del Análisis discriminante de Altman Z_1 y analizar el impacto que tiene sobre el precio de las acciones de cinco empresas del sector de la Construcción, de las cuales, dos cotizan en la Bolsa de Valores de Colombia (BVC) y tres en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) respectivamente, durante el periodo de 2012 a 2016.

2. Metodología

En el presente estudio se utilizó la fórmula Altman Z_1 -score, la cual permite detectar una posible quiebra financiera en las empresas y se comparó contra el precio de cierre de la acción de cada compañía para determinar si mantienen una relación entre sí y de qué manera se ve afectada.

La fórmula de Altman Z_1 -score consiste en el siguiente cálculo:

$$\text{Altman } Z - \text{Score} = (1,2 * X_1) + (1,4 * X_2) + (3,3 * X_3) + (0,6 * X_4) + (1,0 * X_5)$$

Dónde:

- X_1 = Capital de trabajo / Activo total,
- X_2 = Utilidades retenidas / Activo total,
- X_3 = Utilidades antes de intereses e impuestos / Activo total,
- X_4 = Valor de mercado del capital / Pasivo total y,
- X_5 = Ventas totales / Activo total

Los resultados que mostró el indicador Altman Z-score son anuales y de acuerdo con Edward Altman (1968), pueden ser interpretados de la siguiente manera:

- Z-score **superior a 2,99**: Zona segura, “no bancarrota”
- Z-score **entre 1.81 y 2.98**: Zona gris de precaución, zona de ignorancia es probable que la empresa pueda quebrar en los próximos 2 años.
- Z-score **igual o inferior a 1,81**; Peligro inminente de quiebra, “bancarrota”

La finalidad del presente trabajo es conocer que tan preciso ha sido el indicador Z_1 de Altman para pronosticar una posible quiebra en las empresas del sector Construcción y como ha impactado en el precio de la acción conforme disminuye el valor del índice a lo largo del tiempo.

3. Aplicación del Modelo Z Score de Altman

El modelo de Z score es un modelo discriminante que emplea razones financieras con datos que pueden ser obtenidos a través de sus estados financieros importantes como son: Estado de resultados y balance general.

En previas investigaciones se han encontrado diversos métodos para pronosticar quiebras financieras, sin embargo en la mayoría de ellos se ha concluido que el método Z score de Altman resulta ser más confiable y cuenta con mayor probabilidad de pronóstico en problemas financieros a empresas.

Su aplicación también se ha extendido a empresas que requieran evaluar la capacidad de pago de sus clientes. Ricardo Delgado Troncoso (2015) en su investigación aplicó el modelo Altman Z-Score para evaluar la solvencia financiera y predecir el comportamiento futuro de las empresas que solicitan crédito a la institución Fondo Plata Zacatecas. Concluyendo que el indicador Altman Z-score es un buen predictor de solvencia financiera de los clientes del Fondo Plata Zacatecas y puede ser utilizado como metodología interna apropiada de valorización del riesgo crediticio.

Por su parte ese mismo año Alvarado y Morales (2015) realizaron una investigación aplicando el modelo de Altman Z_2 Score a empresas del sector alimenticio de la BMV,

encontrando en términos generales correlación entre el indicador de su Z score y el comportamiento del precio de la acción.

Para la presente investigación se utilizó una muestra de tres empresas del sector construcción que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) y dos que cotizan en la Bolsa de valores de Colombia (BVC), las cuales se muestran a continuación:

Tabla 1. *Clasificación de la muestra de empresas*

COMPAÑÍA	TICKER	CLASIFICACIÓN
Construcciones El Condor SA	ELCONDOR	Construcción e Ingeniería
Constructora Concreto SA	CONCRET	Construcción e Ingeniería
Empresas ICA SAB de CV	ICA	Construcción e Ingeniería
Corporación GEO	GEO	Homebuilding
Desarrolladora HOMEX SAB de CV	HOMEX	Homebuilding

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Se realiza la aplicación del modelo en empresas mexicanas y colombianas, con el propósito de tener dos puntos de vista diferentes, pues a pesar de que los dos países son economías emergentes cuentan con estructuras financieras diferentes en su mercado de valores, por lo cual se buscó lograr un marco comparable con un sector de la economía que fuera significativo para ambos países y que contara con empresas públicas cotizando en las respectivas bolsas, esto con el fin de tener acceso a toda la información financiera requerida para hacer el análisis correspondiente.

Los datos para poder calcular las razones financieras que nos permita calcular el Z_1 score, se obtuvieron de la plataforma Capital IQ, la cual contiene información de los estados

financieros de las empresas de la muestra, como son: El estado de resultados, el balance genera e información del mercado bursátil.

El periodo de estudio fue de 2012 a 2016, se seleccionó ese periodo de tiempo debido a que el sector enfrentó fuertes crisis financieras que pudieron afectar significativamente la estabilidad financiera de las empresas y a su vez el precio de cotización de la acción en el mercado de valores, además de la disposición de la información que resulta importante para poder realizar los calculos.

4. Resultados del Modelo Z_1 -Score de Altman

A continuación, se presentarán los datos y resultados obtenidos por cada una de las empresas estudiadas:

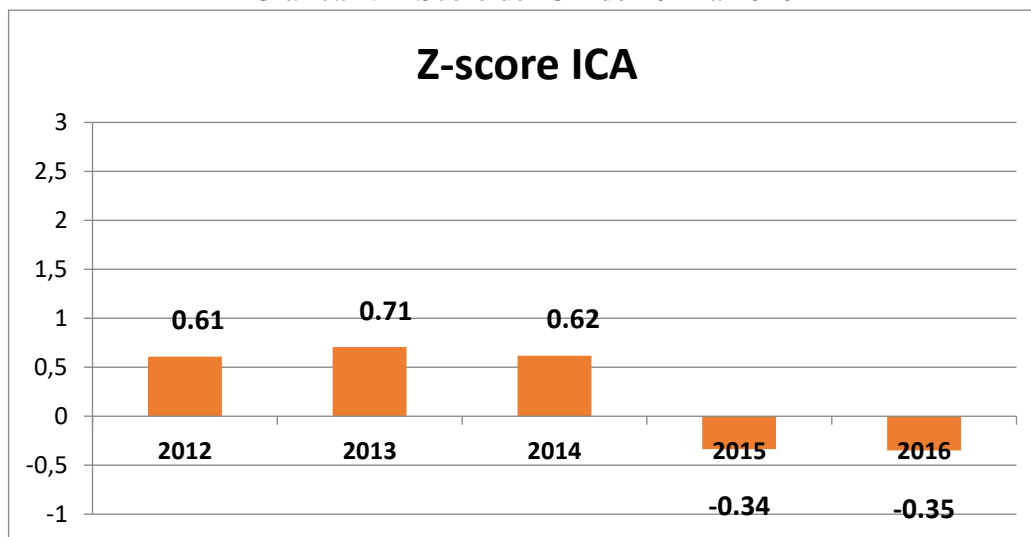
4.1 Empresas ICA SAB DE CV (México)

Tabla 2. *Comparativo Z_1 Score y precio de la acción de ICA SAB de CV*

ICA SAB DE CV					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Z-Score	0.61	0.71	0.62	-0.34	-0.35
$\Delta\%$			-		
		-12.45%	154.44%	3.56%	-11.88%
P Acción (MXN)	32.18	27.07	18.01	3.55	2.81
$\Delta\%$		-15.88%	-33.47%	-80.29%	-20.85%

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

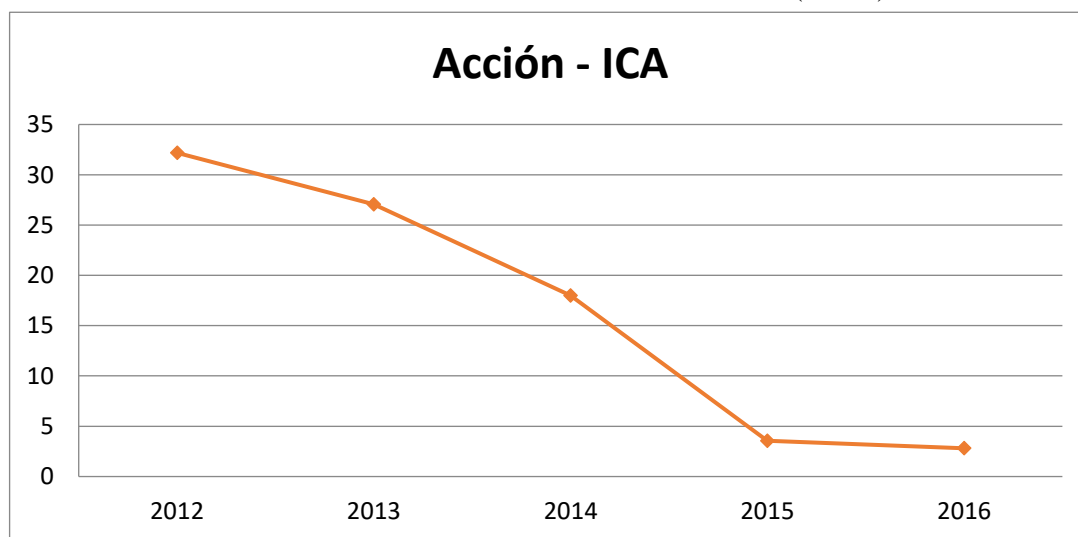
Gráfica 1. Z-Score de ICA de 2012 a 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Empresas ICA como puede observarse en la tabla 2 y gráfica 1, se presenta en todos los periodos de estudio como financieramente en peligro de quiebra debido a que sus indicadores resultaron por debajo de 1.81 e incluso mostrando resultados negativos en los últimos dos años.

Gráfica 2. Precio de la acción de ICA de 2012 a 2016 (MXN)



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

El comportamiento de la acción fue disminuyendo significativamente año con año como se puede observar en la gráfica 2, obteniendo su mayor disminución en 2015 del 80.29% con respecto al año anterior. Esto fue debido a su falta de liquidez, lo que llevo a que en

diciembre de 2015 suspendieran los pagos de deuda corporativa y comenzaran un proceso de reestructura financiera y operativa. BMV (2016)

En agosto de 2017 empresas ICA presentaba su solicitud de concurso mercantil con plan de reestructura previo suscrito por la mayoría de sus acreedores, en los términos y para los efectos previstos en la Ley de Concursos Mercantiles.

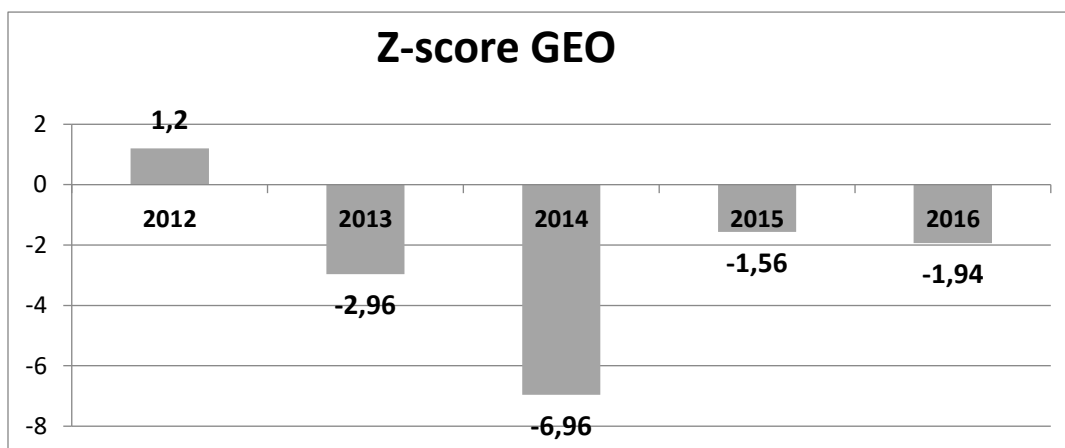
4.2 Corporación GEO SAB DE CV (México)

Tabla 3. Comparativo Z_1 .score y precio de la acción de GEO SAB de CV

CORPORACION GEO SAB DE CV					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Z-Score	1.20	-2.96	-6.96	-1.56	-1.94
$\Delta\%$		-346.67%	135.14%	-77.59%	24.36%
P Acción (MXN)	289.59	31.79	31.79	9.37	5.97
$\Delta\%$		-89.02%	0.00%	-70.53%	-36.29%

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

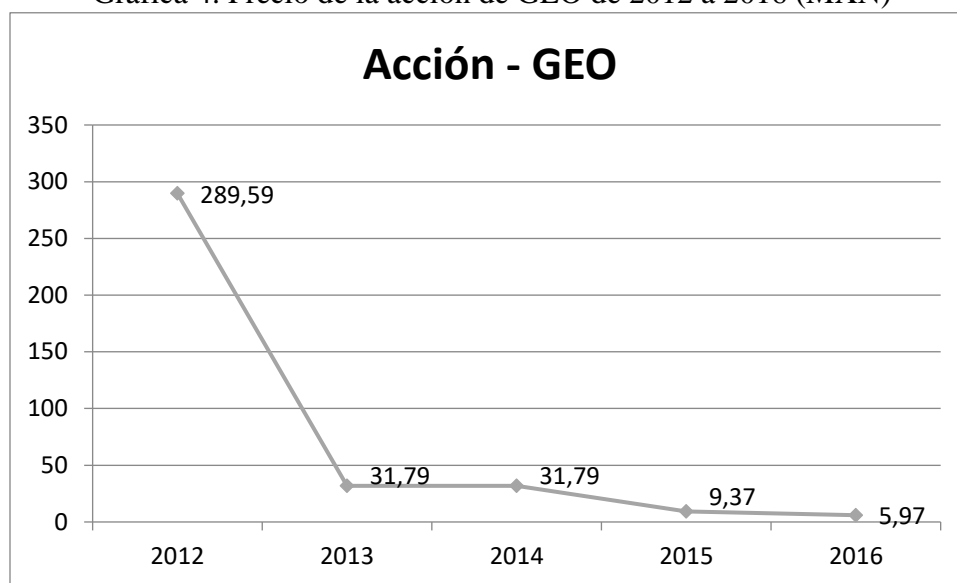
Gráfica 3. Z-Score de GEO de 2012 a 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Corporación GEO a partir de 2012 su indicador bajó significativamente hasta volverse negativo en 2013, manteniéndose así hasta el año 2016 (tabla y gráfica 3). Esto se debe a que GEO se vio afectada por la política federal de vivienda implementada en 2013 y por la disminución en el otorgamiento de subsidios federales para el segmento de interés social. (BMV 2016)

Gráfica 4. Precio de la acción de GEO de 2012 a 2016 (MXN)



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

El precio de su acción fue disminuyendo simultáneamente con el indicador, a tal medida de que su acción pasó de valer 840.61 en 2010 a valer 5.97 pesos a finales de 2016 (gráfica 4).

Un año después en 2014 se declaró en concurso mercantil junto a 15 de sus subsidiarias. Sin embargo después de una terrible crisis de liquidez, en junio de 2015 Geo salió de concurso mercantil, pero al 31 de diciembre de 2016 volvió a registrar una pérdida por \$427.4 millones de pesos. BMV (2016)

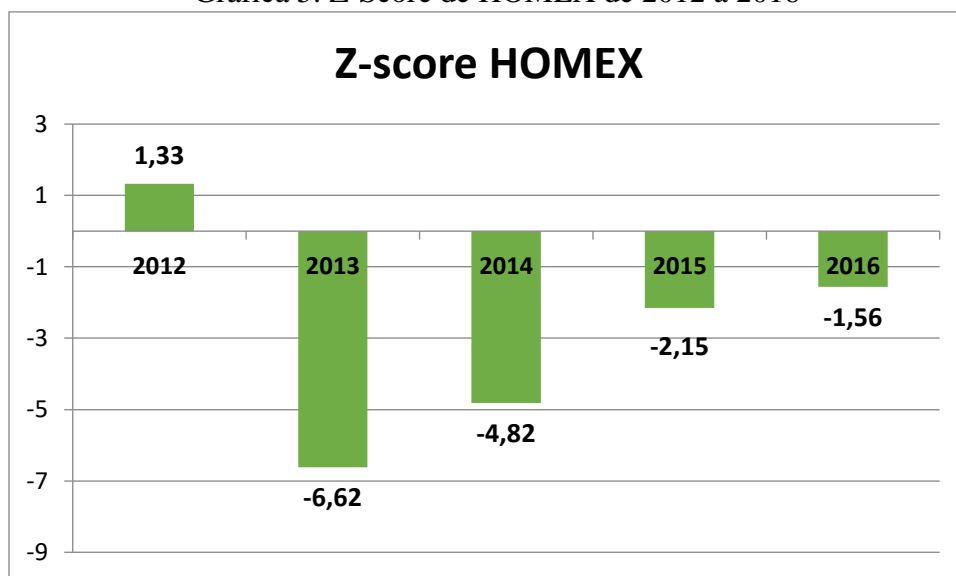
4.3 Desarrolladora HOMEX SAB DE CV (México)

Tabla 4. Comparativo Z - Score y precio de la acción de HOMEX SAB de CV

DESARROLLADORA HOMEX SAB DE CV					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Z-Score	1.33	-6.62	-4.82	-2.15	-1.56
$\Delta\%$		-			
		597.74%	-27.19%	-55.39%	-27.44%
P Acción (MXN)	267.2	24.2	31.5	4.31	1.12
$\Delta\%$		-90.94%	30.17%	-86.32%	-74.01%

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

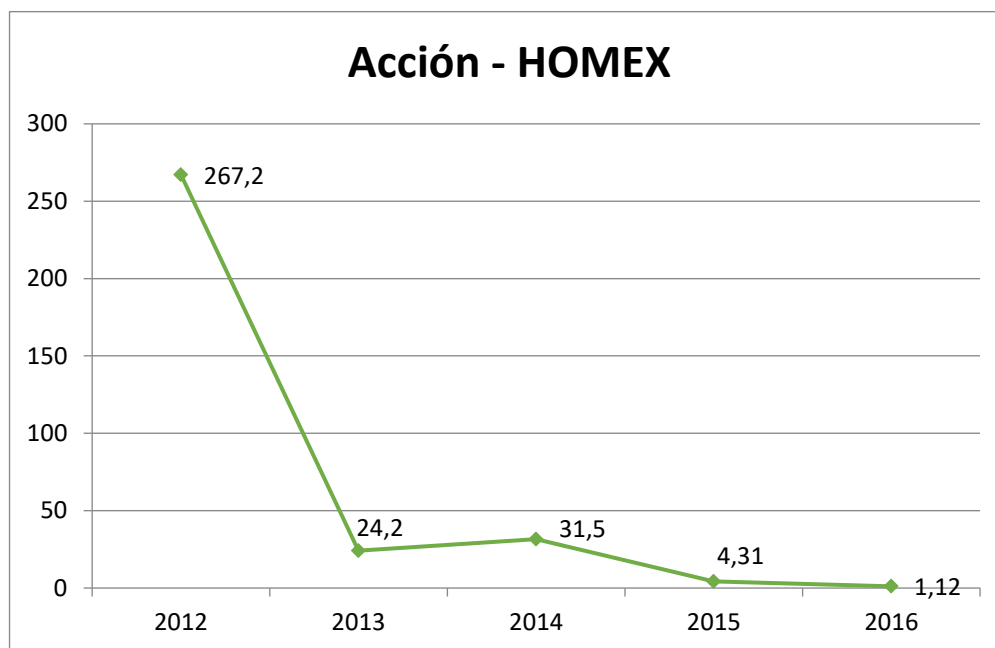
Gráfica 5. Z-Score de HOMEX de 2012 a 2016



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Homex de la misma manera que ICA se muestra financieramente en peligro de quiebra durante todos los periodos de estudios. En 2013 la caída del valor del fue de un 597.74%, pasando de 1.33 a -6.62 como se observa en la tabla 4 y gráfica 5.

Gráfica 6. Precio de la acción de HOMEX de 2012 a 2016 (MXN)



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Por otra parte el precio de la acción también cayó significativamente en un 90.94% pasando en 2012 de \$267.20 a \$24.2 en 2013 (gráfica 6).

El motivo de la caída en el precio de la acción y en el indicador de HOMEX se debió al fraude cometido en 2012 al fingir la construcción y venta de 100,000 casas, de acuerdo con una queja a la Comisión de Bolsa y Valores de Estados Unidos (SEC). *Expansión* (2017)

En junio de 2014 se notifica a Desarrolladora Homex, S.A.B. de C.V. la sentencia de declaración de Concurso Mercantil con plan de restructura previa de Homex y diversas subsidiarias. *BMV* (2014)

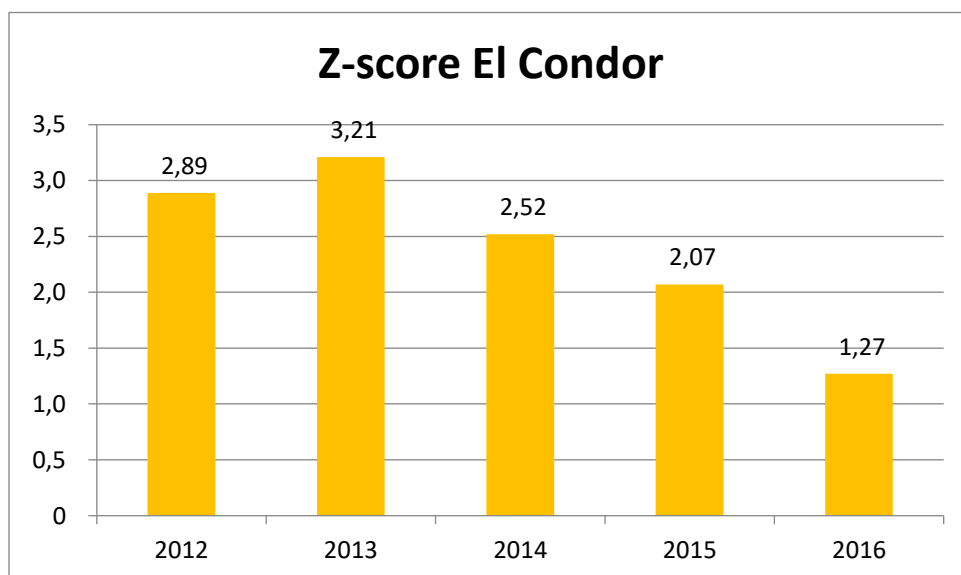
4.4 Construcciones EL CONDOR SA (Colombia)

Tabla 5. Comparativo Z - Score y precio de la acción de CONSTRUCCIONES EL CONDOR SA

CONSTRUCCIONES EL CONDOR SA					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Z-Score	2.89	3.21	2.52	2.07	1.27
$\Delta\%$		11.07%	-21.50%	-17.86%	-38.65%
P Acción (USD)	0.89	0.67	0.69	0.34	0.38
$\Delta\%$		-24.68%	2.98%	-49.92%	10.88%

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Gráfica 7. Z-Score de EL CONDOR SA de 2012 a 2016

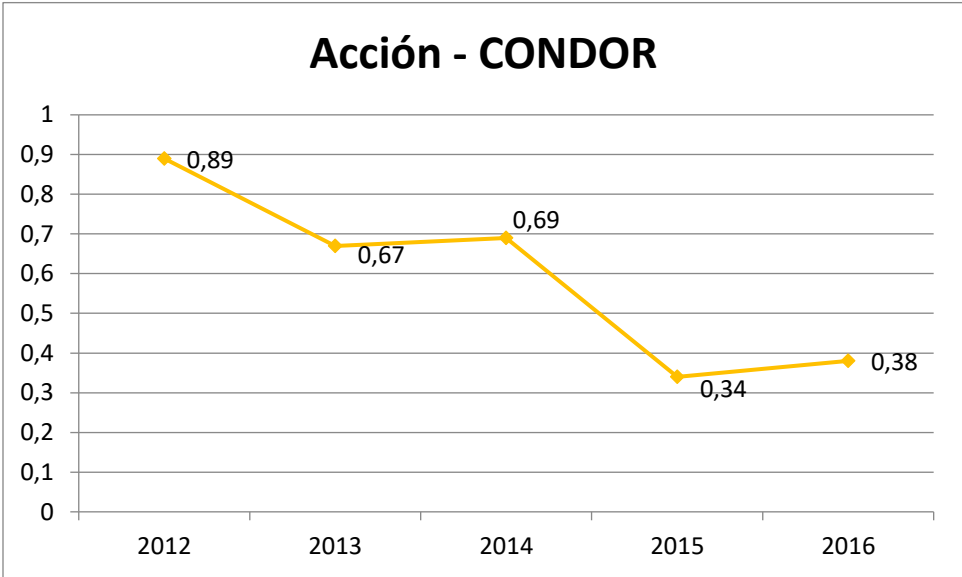


Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Desarrolladora El Condor de 2012 a 2015 se mostró financieramente estable con valores en su Z-score de entre 1.89 a 2.99 con disminuciones menores como se muestra en la tabla 5.

Sin embargo en la gráfica 7 se puede observar que a partir de 2014 la empresa empezó a disminuir su indicador hasta obtener un valor de 1.27, por debajo de 1.81 considerándose en zona de peligro financiero.

Gráfica 8. Precio de la acción de EL CONDOR de 2012 a 2016 (USD)



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Por su parte el precio de la acción tuvo un comportamiento diferente al del indicador. En 2013 a pesar de que su Z-Score estuvo por encima de 2.99, considerándose zona segura, el precio de su acción disminuyó en un 24.68%; así mismo en 2014 y 2016 se obtuvieron valores que no muestran una relación directa entre ambos indicadores.

El precio de la acción de Construcciones El Condor, no se vio afectada de forma directa debido a la gran participación que tuvo la empresa en los diferentes proyectos de infraestructura vial, denominados de cuarta generación o 4G en el país, lo que permitió que la caída en el precio de las acciones se diera de forma más lenta que en las mexicanas, pues esta empresa tuvo el liderato en muchos de las concesiones y en alrededor de 150 proyectos de gran envergadura. (Portafolio, 2014)

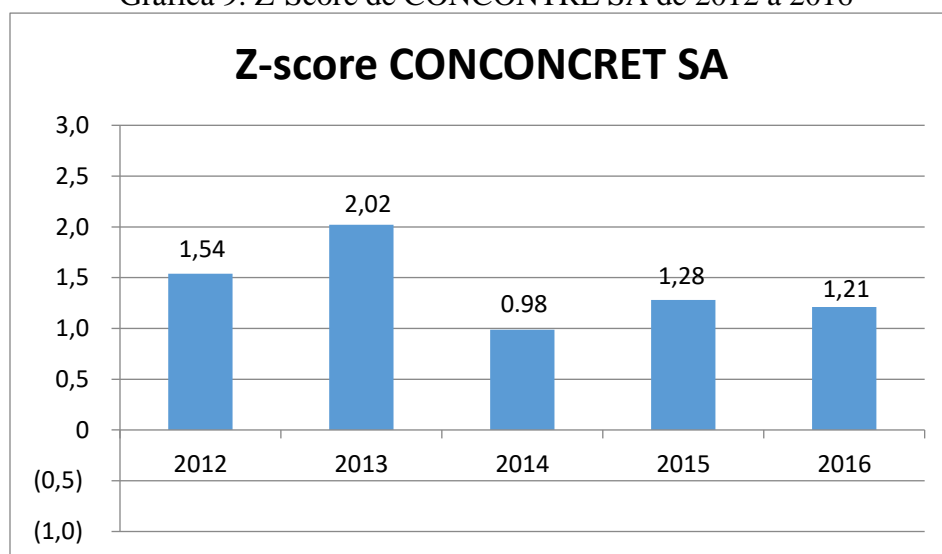
4.5 CONSTRUCTORA CONCRETO SA (Colombia)

Tabla 6. Comparativo Z - Score y precio de la acción de CONSTRUCTORA CONCRETO SA

CONSTRUCTORA CONCRETO SA					
Años	2012	2013	2014	2015	2016
Z-Score	1.54	2.02	0.98	1.28	1.21
$\Delta\%$		31.17%	-51.19%	29.82%	-5.47%
P Acción (USD)	0.70	0.69	0.60	0.34	0.37
$\Delta\%$		-1.57%	-12.22%	-43.01%	7.02%

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Gráfica 9. Z-Score de CONCONCRETO SA de 2012 a 2016

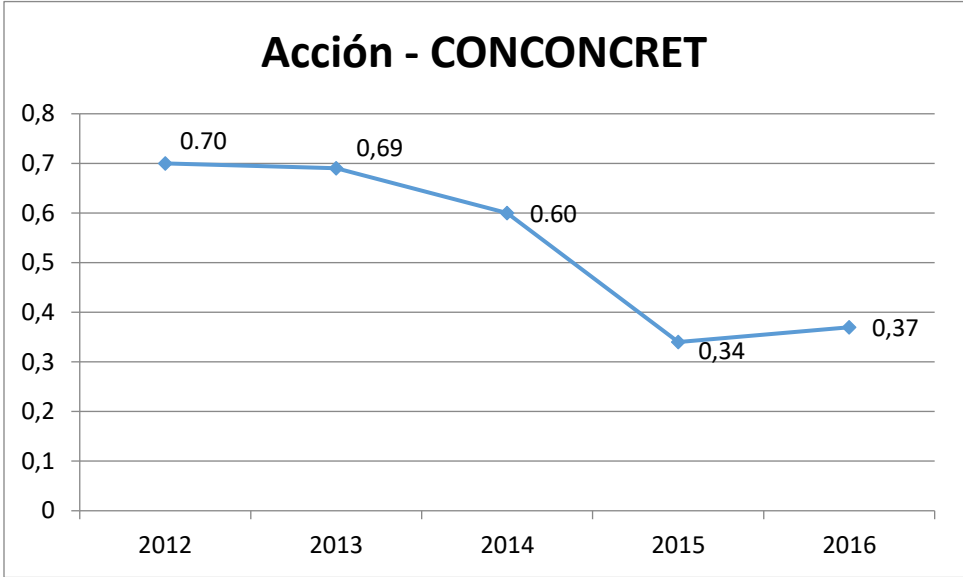


Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Finalmente Constructora Concreto SA se presenta en todos los periodos de estudio como financieramente en peligro de quiebra debido a que sus indicadores resultaron por debajo de 1.81, excepto en 2013 como se observa en la gráfica 9, el cual tuvo un valor de 2.02

considerándose financieramente estable pero en zona de precaución. El año con mayor peligro de quiebra fue en 2014 disminuyendo en un 51% respecto de 2013 llegando a obtener una calificación de 0.986 como puede observarse en la tabla 6.

Gráfica 10. Precio de la acción de CONCRET de 2012 a 2016 (USD)



Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Asimismo el comportamiento de la acción fue disminuyendo significativamente en los próximos años como se observa en la gráfica 10. Sin embargo, fue hasta el tercer año de estudio donde tuvo su peor caída pasando de un precio de \$0.60 en 2014 a \$0.34 en 2015 lo que corresponde a una pérdida del 43.01% del valor de la acción. Al cierre de 2016 solo recuperó un 7.02% del valor de su acción con respecto al año anterior.

Constructora Concreto tampoco muestra una relación Z-Score-Acción. De 2012 a 2013 el índice aumentó a 2.02 pasando de estar en peligro a zona gris o de precaución, lo que supondría que el precio de la acción tuviera un comportamiento al alza, pero no fue así, por el contrario disminuyó. Por otro lado de 2015 a 2016 su indicador disminuyó de 1.28 a 1.21, lo que llevaría a pensar que su acción disminuiría, sucediendo lo contrario.

Constructora Concreto, al igual que Constructora El Condor, tuvo participación en grandes proyectos de infraestructura del país, como obras públicas, centros comerciales y hoteles

(Dinero, 2014); de igual forma mostró buenos resultados financieros durante los años 2012 y 2013, lo que sostuvo el nivel de confianza y credibilidad de los inversores en años posteriores.

5. Discusión

Tabla 7. *Comparativo Z - Score empresas mexicanas y colombianas de 2012 a 2016*

Z ₁ SCORE MEXICO-COLOMBIA					
	2012	2013	2014	2015	2016
ICA	0.61	0.71	0.62	-0.34	-0.35
GEO	1.20	-2.96	-6.96	-1.56	-1.94
HOMEX	1.33	-6.62	-4.82	-2.15	-1.56
CONDOR	2.89	3.21	2.52	2.07	1.27
CONCRET	1.54	2.02	0.98	1.28	1.21

Fuente: Elaboración propia con datos de Capital IQ (2018)

Las empresas mexicanas ICA, GEO Y HOMEX fueron las que presentaron mayores problemas financieros durante los periodos de estudio lo cual se ve reflejado en los resultados del índice que se muestran en la tabla 7. Lo anterior fue debido a los cambios que se hicieron en la política de vivienda anunciada en 2013 por el actual gobierno, lo que las llevo a enfrentar una crisis inmobiliaria difícil, ocasionando que en 2014 y 2017 GEO, HOMEX e ICA, iniciaran un proceso de concurso mercantil por falta de liquidez e incumplimiento de sus obligaciones, además de anunciar su salida de la Bolsa Mexicana de Valores. Para todas las empresas se observó una relación entre el índice con el precio de la acción ya que cuando el índice tendía a la baja, la acción mostraba el mismo comportamiento y viceversa cuando el índice iba al alza.

En cuanto a las empresas colombianas, el indicador muestra y hace evidente los problemas de solvencia de las empresas en cuestión, sin embargo, no muestra gran concordancia entre

el Z Score y el precio de la acción. De acuerdo a los resultados obtenidos, los precios de las acciones debían tender a la baja teniendo en cuenta el indicador, a pesar de ello, en muchos años mostró comportamientos contrarios, lo que nos lleva a pensar que éstas no responden a razones económico-financieras. Por otra parte se piensa que el valor de sus acciones tendía a recuperarse debido a la participación de ambas empresas en proyectos de gran envergadura en el país. De igual forma, cabe resaltar que las bajas significativas que se dieron en el precio de la acción para las dos empresas colombianas durante el año 2015, se debieron a una recesión del sector construcción en el país.

5. Conclusiones

En este trabajo se realizó una comparación del indicador Z-Score de Altman contra el precio de la acción para una muestra de cinco empresas (tres mexicanas y dos colombianas). Los resultados obtenidos nos muestran que en las empresas mexicanas el indicador además de ser buen predictor de insolvencia financiera, corresponde al comportamiento del precio de cierre de las acciones, mientras que en las empresas Colombianas no muestra una relación entre ambas variables. Esto puede ser a que el comportamiento de las acciones Colombianas se ve afectado por otras variables macroeconómicas y no por las económico-financieras.

Dicho lo anterior, a pesar de que el porcentaje de acierto es muy alto en las empresas mexicanas, más no así en las colombianas, este modelo así como los utilizados para predecir quiebras financieras, deben emplearse únicamente como herramienta de apoyo para el análisis empresarial más que como una prueba absoluta para medir la solvencia financiera de una empresa.

Es por ello que se puede concluir que el modelo Z_1 score de Altman para nuestro trabajo ha sido un buen predictor para medir el desempeño financiero únicamente en las empresas mexicanas. Considerándolo una herramienta importante ya que finalmente este tipo de análisis permite identificar empresas que pueden tener dificultades financieras en un futuro.

6. Referencias bibliográficas

Altman, E. (2006). Corporate Financial Distress and Bankruptcy. *John Wiley and sons*.

Altman, E. I. (1968). Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *Journal of Finance*.

Alvarado Vazquez, G., & Morales Castro, A. (2015). *Un enfoque de complejidad utilizando los metodos financieros: Análisis Discriminate de Altman y Valor Intrinseco de Graham ccon respecto al precio de la acción bursatil*.

Astorga Hilbert, A. (2000). Modelos de predicción de insolvencia empresarial. *Consejo de la Judicatura Federal*. México, D.F. Obtenido de Consejo de la Judicatura Federal: http://www.cyta.com.ar/elearn/tc/marterial/insolvencia_Hilbert%20.htm

Delgado Troncoso Ricardo (2015). Evaluación financiera para empresas que solicitan crédito en la institución Fondo Plata Zacatecas. Mexico D.F.

Ramirez Hernandez, J. J. (2002). *Aplicación del modelo altman para empresas del mercado bursatil mexicano 1993-1998*. México.

Bolsa Mexicana de Valores (2016). Obtenido de <http://www.bmv.com.mx>

Bolsa de Valores de Colombia (2018). Obtenido de <https://www.bvc.com.co/pps/tibco/portalbvc>

Bolsa Mexicana de Valores (2016). Obtenido de: http://www.bmv.com.mx/docs-pub/eventore/eventore_533589_1.pdf

S.N (06 de marzo de 2017). Como Estados Unidos descubrió el fraude de Homex; "*Expansión*". Recuperado de: <https://expansion.mx/empresas/2017/03/06/satelites-la-clave-para-que-estados-unidos-probara-el-fraude-de-homex>

Bolsa Mexicana de Valores (2016). Obtenido de: http://www.bmv.com.mx/docs-pub/eventoca/eventoca_538911_1.pdf

Bolsa Mexicana de Valores (2016). Obtenido de: http://www.bmv.com.mx/docs-pub/inisubmv/inisubmv_646128_1.bmv

S.N (22 de mayo de 2014). Odinsa y El Cóndor se llevan primera concesión vial 4G; "*Portafolio*". Recuperado de: <http://www.portafolio.co/economia/finanzas/odinsa-condor-llevan-primera-concesion-vial-4g-58180>

S.N (25 de febrero de 2014). Infraestructura impulsa resultados de Concreto; "*Dinero*". Recuperado de: <https://www.dinero.com/empresas/articulo/concreto-aumenta-ingresos/192547>

S.N (13 de octubre de 2016). El sector constructor está pasando el año en Colombia; "*El Universal*". Recuperado de: <http://www.portafolio.co/economia/asi-esta-la-construccion-en-colombia-501002>

Información de los autores

Deysi Carmina Peña Ortiz - Autora

Estudiante de cuarto semestre de la maestría en Finanzas Corporativas de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Johana Alejandra García Villarreal - Coautora

Estudiante de primer semestre de la maestría en Finanzas Bursátiles de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Arturo Morales Castro

Profesor- Investigador de la Facultad de Contaduría y Administración de la Universidad Nacional Autónoma de México.

Valor en Riesgo: Aplicación al Precio de Acciones (México y Nueva York)

Arturo Robirosa Sosa¹, Arturo Morales Castro²

¹*Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México,
Av. Universidad No. 3000, Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán, Ciudad de México, C.P. 04510
Correo electrónico: arturo.robirosa@gmail.com*

²*Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México,
Av. Universidad No. 3000, Ciudad Universitaria, Delegación Coyoacán, Ciudad de México, C.P. 04510
Correo electrónico: amorales@fca.unam.mx*

Resumen — *El objetivo del presente trabajo es conocer a través de la metodología del Valor en Riesgo (VaR por sus siglas en inglés), la pérdida máxima que puede sufrir el precio de las acciones de una muestra de empresas que cotizan en el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en México y el Índice Dow Jones de la Bolsa de Nueva York (NYSE por sus siglas en inglés) en Estados Unidos, considerando un periodo de enero de 2013 a diciembre de 2017. Se busca validar a través del desarrollo del presente documento que aplicando dicha metodología (en su modalidad de simulación histórica) se obtiene como resultado que las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Nueva York de Estados Unidos son menos riesgosas (es decir, son susceptibles a tener pérdidas menores) que las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores de México. La importancia que tiene el presente trabajo deriva en el apoyo que brinda a inversionistas (ya sean personas físicas o empresas) que cuentan con excedentes financieros (recursos monetarios), para tomar la mejor decisión al momento de invertir en el mercado de capitales, es decir, en la compra de acciones (considerando únicamente la muestra de empresas con las que se desarrolla el presente documento), con la finalidad de contar con un parámetro que permita conocer los posibles riesgos financieros a los que se someten y la probabilidad del retorno de sus recursos financieros.*

Palabras clave — *Acciones, Mercado de Capitales, Riesgos Financieros, Simulación Histórica, Valor en Riesgo (Value at Risk).*

Abstract — *The objective of this study is to know through the methodology of Value at Risk (VaR), the maximum loss that can suffer the price of the shares of a sample of companies listed on the Price Index and Quotations (IPC for its acronym in Spanish) of the Mexican Stock Exchange (BMV for its acronym in Spanish) in Mexico and the Dow Jones Index of the New York Stock Exchange*

(NYSE) in the United States, considering a period from January 2013 to December 2017. It seeks to validate through the development of this document that applying this methodology (in its mode of historical simulation) is obtained as a result that the shares of the sample of companies listed on the New York Stock Exchange of the United States are less risky (that is, are susceptible to have lower losses) than the shares of the sample of companies that are listed on the Mexican Stock Exchange of Mexico. The importance of this work derives in the support it provides to investors (whether individuals or companies) that have financial surpluses (monetary resources), to make the best decision when investing in the capital market, that is, in the purchase of shares (considering only the sample of companies with which this document is developed), with the purpose of having a parameter that allows knowing the possible financial risks to which they are faced and the probability of the return of their financial resources.

Keywords — *Stocks, Capital Markets, Financial Risks, Historical Simulation, Value at Risk.*

Clasificación JEL: G Financial Economics, G3 Corporate Finance and Governance, G32 Financial Risk and Risk Management.

1. Introducción

En los últimos años, diversas crisis y desastres financieros han puesto en serios problemas a organizaciones y empresas que se enfrentan a colapsos de estabilidad económica, así como a contingencias e incertidumbre en el manejo de políticas públicas, monetarias, fiscales y financieras.

De entre los casos de desastres financieros más sonados en la historia se encuentra “el martes negro” de 1929 en Estados Unidos. Fue el 29 de octubre de 1929, cuando se dio la noticia que \$10 mil millones de dólares habían desaparecido del *Dow Jones*, correspondientes a inversiones realizadas por ciudadanos estadounidenses con escasos conocimientos en el tema. El gobierno subió las tasas de interés, sin embargo fue demasiado tarde, ya que los ciudadanos querían liquidar sus acciones y los bancos llegaron a la quiebra.

Así mismo, se puede mencionar “el lunes negro” de 1987 en Estados Unidos. El 19 de octubre de 1987 se dio a conocer que el *Dow Jones* perdió 64% de su valor, así mismo, desaparecieron casi \$500 mil millones de dólares derivados de contrataciones programadas.

En esa misma ocasión se hundieron las bolsas de Hong Kong, Australia, Inglaterra y Canadá.

Otro desastre financiero es “la caída de *Barings*”. Fue un 26 de febrero de 1995, cuando el banco *Barings PLC* de Inglaterra se desplomó en bancarrota derivado de que perdió \$1.3 mil millones de dólares en operaciones relacionadas con instrumentos financieros (derivados), específicamente, con posiciones en futuros sobre índices accionarios, lo anterior ya que tuvo una gran exposición al riesgo.

Es bien dicho, que muchos entes económicos optan por tener mayor rentabilidad en el retorno de las inversiones que realizan, sin embargo, esto conlleva a adquirir mayor riesgo, debido a que existe posibilidad de que no se recuperen las cantidades que se han invertido. Sin embargo, contar con un sistema de administración de riesgos, en el que se verifiquen y controlen las operaciones y se trate la información de manera uniforme, permite tener en cuenta de manera más sencilla los riesgos a los que se exponen las inversiones.

Es necesario que las empresas y entes económicos consideren más que nunca métodos y técnicas que les permitan identificar los riesgos a los que se exponen al momento de realizar una inversión, teniendo así mayores posibilidades de detectarlos con anticipación.

Este documento está integrado por una introducción en un primer apartado, en el cual se describe de manera general algunos de los desastres financieros que ocurrieron en el mundo a través del tiempo, así mismo, la importancia de tener métodos y técnicas que permitan identificar los posibles riesgos a los que se someten los entes económicos y así administrarlos de manera adecuada. En un segundo apartado se detalla el origen del cual se desprende el Valor en Riesgo, y la importancia que ha tenido por el uso que le han dado organismos reconocidos a nivel internacional, así mismo, una breve definición de dicha metodología, en donde se destacan los principales conceptos que deben considerarse al momento de realizar su cálculo.

Posteriormente, en un tercer apartado, se detallan los distintos procedimientos a través de los cuales se puede desarrollar la metodología del Valor en Riesgo, y minuciosamente, se describe paso a paso el método de la Simulación Histórica para calcular el VaR. En un cuarto apartado se desarrolla la metodología del Valor en Riesgo a través de la Simulación Histórica en precios de cierre de acciones de una muestra de empresas de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en México y de la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) en Estados Unidos, obteniendo resultados del Valor en Riesgo para cada Bolsa de Valores. Por último, en un quinto apartado, se detallan las conclusiones a las cuales llega el presente trabajo de investigación.

Origen del Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR*)

Fue en el año de 1994, y derivado de diversos desastres financieros, cuando *JP Morgan*, en la publicación del documento titulado *Riskmetrics*, creó la metodología denominada Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR* en inglés), misma que es considerada como una de las medidas estadísticas con mayor relevancia a nivel mundial, así mismo, es una de las más coherentes al momento de cuantificar la pérdida máxima que puede sufrir una cartera de instrumentos financieros en condiciones normales de mercado, en un periodo de tiempo determinado y con un nivel de confianza dado.

Por lo expuesto anteriormente, la metodología Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR*) permite a las empresas y entes económicos conocer con anticipación los posibles riesgos en los que incurren al momento de realizar una inversión, contando así con una técnica avalada debido a la autorización de su uso por organismos reguladores para la previsión y control de riesgos financieros a nivel internacional.

Ésta metodología estadística fue avalada en los acuerdos tomados en el Comité de Basilea II, alcanzando así la aceptación de un estándar internacional que permite medir los riesgos de mercado de manera confiable. Tal ha sido su auge, que en Estados Unidos es usada y apoyada por *Moody's*, *Standard and Poor's (S&P)*, el *Financial Accounting Standards*

Boards y la *Securities and Exchange Commission*, quienes forman parte de las agencias calificadoras con mayor prestigio a nivel mundial.

Por tal motivo, el Valor en Riesgo (*Value at Risk*) es una metodología estadística avalada y autorizada por organismos internacionales, lo cual da confiabilidad y certeza al presente documento de investigación al momento de efectuar su desarrollo y conclusiones respectivas.

Definición del Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR*)

El Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR*) es una metodología estadística que permite medir la exposición al riesgo que tienen diversos instrumentos financieros; de manera general, permite conocer la pérdida máxima que puede tener un instrumento financiero en un tiempo y con un nivel de confianza determinados, considerando que el mercado se encuentra en condiciones normales. Jorion (2000) ha definido el Valor en Riesgo como “*la máxima pérdida esperada en un periodo de tiempo y con un nivel de confianza dados, en condiciones normales de mercado*”, misma que es una de las más aceptadas.

Para la medición del Valor en Riesgo es necesario considerar los siguientes factores:

- La pérdida máxima esperada es la máxima cantidad de dinero que se espera pueda perder un instrumento financiero a través del cálculo estadístico del Valor en Riesgo en un periodo de tiempo y con un nivel de confianza dados.
- El horizonte de tiempo, es el periodo en días, meses o años de los cuales se recabaran los datos necesarios para efectuar el cálculo de la pérdida máxima esperada de un instrumento financiero.
- El nivel de confianza, es el porcentaje de confianza que se otorga para obtener la pérdida máxima del instrumento financiero sobre el cual se realizará el cálculo estadístico. Cabe mencionar que el Comité de Basilea define un intervalo de confianza del 99%.

- Tomar en cuenta que la metodología del Valor en Riesgo considera condiciones normales del mercado es de suma importancia, ya que en ocasiones existen crisis y desastres financieros, por lo que para obtener el cálculo de la pérdida máxima esperada en éstas condiciones se tienen que llevar a cabo procedimientos como pruebas de estrés o valores extremos.

Por lo tanto, si se realiza el cálculo del Valor en Riesgo a un portafolio de inversión cuyo monto es de \$500,000.00 durante un horizonte de tiempo de 100 días con un nivel de confianza del 99%, significa que dicho portafolio puede experimentar la pérdida máxima obtenida al momento de efectuar el cálculo una vez cada 100 días (lo anterior en condiciones normales de mercado). Así mismo, se puede deducir que los 99 días restantes el portafolio no sufrirá pérdidas mayores al Valor en Riesgo obtenido.

En la actualidad, el Valor en Riesgo se ha posicionado como una metodología estadística esencial que permite medir y administrar el riesgo financiero. Obtener el Valor en Riesgo no es únicamente generar una cantidad simple, va más allá, ya que permite identificar y cuantificar el riesgo financiero debido a su fácil implementación e interpretación, con la finalidad de tener una expectativa de los resultados futuros, o en su caso, detectar la posición de mayor riesgo a que están expuestos los inversionistas al momento de asignar capital a un activo financiero específico.

2. Metodología del Valor en Riesgo (*Value at Risk*)

Para el cálculo del Valor en Riesgo han sido creados diversos métodos estadísticos, dentro de los más importantes se encuentra la Simulación Histórica, Simulación Monte Carlo, el Método Delta-Normal, Pruebas de Estrés. Todos permiten conocer la pérdida máxima que puede sufrir un activo financiero en un periodo de tiempo determinado y con un nivel de confianza dados, sin embargo, para el desarrollo del presente documento se hace uso de la Simulación Histórica.

El método de Simulación Histórica del Valor en Riesgo, de acuerdo a Jorion (2000), proporciona una implementación de valuación completa, a través de la aplicación de ponderaciones actuales a una serie de rendimientos históricos de un activo financiero obtenidos con el paso del tiempo. Es de sencilla y fácil aplicación siempre y cuando los datos históricos a utilizar hayan sido registrados a partir de valuaciones diarias del mercado.

Los resultados a obtener al momento de calcular el Valor en Riesgo a través de la Simulación Histórica pueden variar debido a un factor de suma importancia: el periodo muestral. Lo anterior se debe a lo siguiente: si el periodo de tiempo utilizado como muestra al momento de recabar los datos históricos es suficientemente grande, la precisión de la estimación será mayor, pero pueden considerarse datos irrelevantes omitiendo así cambios importantes en el proceso, sin embargo, si el periodo de tiempo utilizado como muestra al momento de recabar los datos históricos es muy corto, se corre el riesgo a estar sujetos a un gran error de estimación (Jorion, 2000).

Por lo tanto, para el cálculo del Valor en Riesgo a través de la Simulación Histórica es necesario considerar una serie de pasos y procedimientos, mismos que se describen a continuación:

- Definir y obtener de manera inicial los datos necesarios a utilizar para efectuar el cálculo del Valor en Riesgo (esto se puede realizar aún sin conocer el método por el cual se calculará el VaR).

Respecto al punto anterior, es necesario determinar el periodo muestral, es decir, el intervalo de tiempo (en días, meses, años) del cual se obtendrán los datos necesarios para efectuar el cálculo del Valor en Riesgo; así mismo, definir el nivel de confianza que proporcionará el Valor en Riesgo a obtener (dicho porcentaje puede variar desde un 95% a un 99% de confianza).

- Ahora bien, una vez que se han definido los datos iniciales (periodo muestral y nivel de confianza), se debe proceder a obtener los precios de los instrumentos o activos

financieros de los cuales se desea conocer el Valor en Riesgo, tal y como se muestra en la Tabla 1 denominada *Precios Diarios de los Instrumentos Financieros*.

Tabla 1. *Precios Diarios de los Instrumentos Financieros*

Día	Precios del Instrumento Financiero a	Precios del Instrumento Financiero b	...	Precios del Instrumento Financiero t
0	Pa_0	Pb_0	...	Pt_0
1	Pa_1	Pb_1	...	Pt_1
2	Pa_2	Pb_2	...	Pt_2
3	Pa_3	Pb_3	...	Pt_3
...
N-1	Pa_{N-1}	Pb_{N-1}	...	Pt_{N-1}
N	Pa_N	Pb_N	...	Pt_N

Fuente: elaboración propia con información de Menichini (2004).

- Ahora, de los precios obtenidos (de los instrumentos o activos financieros) se deben calcular variaciones porcentuales diarias, es decir, se obtendrán los retornos diarios de los instrumentos o activos financieros considerados para el cálculo del VaR, tal y como se muestra en la tabla 2 denominada *Retornos Diarios de los Instrumentos Financieros*.

Tabla 2. *Retornos Diarios de los Instrumentos Financieros*

Día	Variaciones Porcentuales del Instrumento Financiero a	Variaciones Porcentuales del Instrumento Financiero b	...	Variaciones Porcentuales del Instrumento Financiero t
0	-	-	-	-
1	$Ra_1=(Pa_1/Pa_0)-1$	$Rb_1=(Pb_1/Pb_0)-1$...	$Rt_1=(Pt_1/Pt_0)-1$
2	$Ra_2=(Pa_2/Pa_1)-1$	$Rb_2=(Pb_2/Pb_1)-1$...	$Rt_2=(Pt_2/Pt_1)-1$
3	$Ra_3=(Pa_3/Pa_2)-1$	$Rb_3=(Pb_3/Pb_2)-1$...	$Rt_3=(Pt_3/Pt_2)-1$

...
N-1	$R_{a_{N-1}}=(P_{a_{N-1}}/P_{a_N}-1)$	$R_{b_{N-1}}=(P_{b_{N-1}}/P_{b_{N-2}}-1)$...	$R_{t_{N-1}}=(P_{t_{N-1}}/P_{t_{N-2}}-1)$
N	$R_{a_N}=(P_{a_N}/P_{a_{N-1}})-1$	$R_{b_N}=(P_{b_N}/P_{b_{N-1}})-1$...	$R_{t_N}=(P_{t_N}/P_{t_{N-1}})-1$

Fuente: elaboración propia con información de Menichini (2004).

- Como acto seguido, a los retornos diarios de los instrumentos o activos financieros obtenidos, se les debe aplicar el valor corriente, una vez hecho lo anterior, deben sumarse por día, obteniendo así un número N de escenarios posibles respecto de lo que podría ocurrir con la cartera de instrumentos o activos financieros, tal y como se muestra en la Tabla 3 denominada *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Instrumentos Financieros*.

Tabla 3. *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Instrumentos Financieros*

Día	Cambios de Valor del Instrumento Financiero a	Cambios de Valor del Instrumento Financiero b	...	Cambios de Valor del Instrumento Financiero t	Cambios de Valor de la Cartera de Instrumentos Financieros
0	-	-	-	-	-
1	$\partial V_{a_1}=R_{a_1}*V_a$	$\partial V_{b_1}=R_{b_1}*V_b$...	$\partial V_{t_1}=R_{t_1}*V_t$	$\partial C_1=\sum \partial V_{i_1}$
2	$\partial V_{a_2}=R_{a_2}*V_a$	$\partial V_{b_2}=R_{b_2}*V_b$...	$\partial V_{t_2}=R_{t_2}*V_t$	$\partial C_2=\sum \partial V_{i_2}$
3	$\partial V_{a_3}=R_{a_3}*V_a$	$\partial V_{b_3}=R_{b_3}*V_b$...	$\partial V_{t_3}=R_{t_3}*V_t$	$\partial C_3=\sum \partial V_{i_3}$
...
N-1	$\partial V_{a_{N-1}}=R_{a_{N-1}}*V_a$	$\partial V_{b_{N-1}}=R_{b_{N-1}}*V_b$...	$\partial V_{t_{N-1}}=R_{t_{N-1}}*V_t$	$\partial C_{N-1}=\sum \partial V_{i_{N-1}}$
N	$\partial V_{a_N}=R_{a_N}*V_a$	$\partial V_{b_N}=R_{b_N}*V_b$...	$\partial V_{t_N}=R_{t_N}*V_t$	$\partial C_N=\sum \partial V_{i_N}$

Fuente: elaboración propia con información de Menichini (2004).

- Posteriormente, los cambios de valor de la cartera de instrumentos o activos financieros deben ser ordenados de menor a mayor, definiendo así una distribución

de probabilidad de las variaciones diarias, tal y como se muestra en la Tabla 4 denominada *Variaciones Diarias del Valor de la Cartera de Inst. Financ. ordenadas de menor a mayor*.

Tabla 4. *Variaciones del Valor de la Cartera de Inst. Financ. ordenadas de menor a mayor*

Categoría de Variación	Orden	Cambios de Valor de la Cartera de Instrumentos Financieros
Peor	1	∂C_1
Creciente ↓	2	∂C_2
	3	∂C_3

	N-1	∂C_{N-1}
Mejor	N	∂C_N

Fuente: elaboración propia con información de Menichini (2004).

Por último y no menos importante, se debe seleccionar la variación que corresponda de acuerdo al nivel de confianza dado al inicio del desarrollo del cálculo del Valor en Riesgo. Por lo tanto, si el nivel de confianza dado fue del 99% y se tiene una serie de 500 datos, se debe tomar el quinto peor cambio de valor de la cartera de instrumentos o activos financieros (1% sobre 500 datos es a 5). El dato que se seleccione de conformidad con el nivel de confianza corresponderá al Valor en Riesgo por el método de Simulación Histórica.

3. Aplicación del Valor en Riesgo (*Value at Risk VaR*) en el precio de las acciones de las empresas que cotizan en el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores de México y el Índice *Dow Jones* de la *New York Stock Exchange* de Estados Unidos

Ahora bien, como se mencionó al inicio, la importancia que tiene el presente documento deriva en el apoyo que brinda a inversionistas (ya sean personas físicas o empresas) que cuentan con excedentes financieros (recursos monetarios), para tomar la mejor decisión al momento de invertir en el mercado de capitales, es decir, en la compra de acciones, con la finalidad de contar con un parámetro que permita conocer los posibles riesgos financieros a los que se someten y la probabilidad del retorno de sus recursos financieros.

Por lo tanto, a continuación se aplicará la metodología del Valor en Riesgo mediante la Simulación Histórica, con la finalidad de conocer la pérdida máxima que puede sufrir el precio de las acciones de una muestra de empresas que cotizan en el Índice de Precios y Cotizaciones (IPC) de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en México y el Índice *Dow Jones* de la Bolsa de Nueva York (*NYSE* por sus siglas en inglés) en Estados Unidos, considerando un periodo de enero de 2013 a diciembre de 2017⁴.

Las empresas que serán consideradas para el desarrollo de la metodología estadística serán las siguientes:

- De la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en México: Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Gruma, S.A.B. de C.V., Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. y Grupo Minsa, S.A.B. de C.V.
- De la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) en Estados Unidos: Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick & Company, Inc., y Tyson Foods, Inc.

Cabe hacer mención que las empresas que serán utilizadas para el cálculo del Valor en Riesgo forman parte del mercado de capitales en ambas Bolsas de Valores, agrupadas en el sector de productos de consumo frecuente, y subsector de alimentos, bebidas y tabaco.

⁴ Se utiliza el periodo de enero de 2013 a diciembre de 2017 debido a que ya han pasado cinco años después de la crisis de 2008 que fue generada en Estados Unidos, ya que la metodología del Valor en Riesgo a través de la Simulación Histórica debe considerar condiciones normales del mercado; por lo que si existen crisis o desastres financieros, el cálculo de la pérdida máxima esperada en éstas condiciones debe efectuarse a través de procedimientos como pruebas de estrés o valores extremos.

Por lo que a continuación se definirán de manera inicial los datos necesarios a utilizar para efectuar el cálculo del Valor en Riesgo, determinando que el periodo muestral será de enero de 2013 a diciembre de 2017, considerando un nivel de confianza del 99%.

Ahora bien, una vez que se han definido los datos iniciales (periodo muestral y nivel de confianza), se procede a obtener los precios de cierre de las acciones (en dólares americanos y a tipo de cambio histórico⁵) de la muestra de empresas que cotizan en el IPC de la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), mismos que fueron obtenidos del sitio web www.capitaliq.com. En la Tabla 5 denominada *Precios Diarios de Cierre de las Acciones (BMV)* se pueden observar los precios de cierre de las acciones de las empresas Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Gruma, S.A.B. de C.V., Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. y Grupo Minsa, S.A.B. de C.V. en un periodo de 1,258 días.

Tabla 5. *Precios Diarios de Cierre de las Acciones (BMV)*

Día	Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Gruma, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Grupo Minsa, S.A.B. de C.V. (\$USD)
02/01/2013	2.65	3.10	3.22	0.77
03/01/2013	2.65	3.13	3.19	0.77
04/01/2013	2.67	3.13	3.20	0.77
07/01/2013	2.65	3.18	3.22	0.77
...
28/12/2017	2.18	12.52	2.25	0.68
29/12/2017	2.22	12.70	2.33	0.68

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

⁵ A pesar de que los precios de cierre de las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores es en pesos mexicanos, se realizó la conversión a dólares americanos a un tipo de cambio histórico, con la finalidad de poder efectuar una comparación del resultado del Valor en Riesgo entre la Bolsa Mexicana de Valores y la Bolsa de Nueva York, y así emitir una conclusión objetiva que permita definir de manera detallada un parámetro para conocer los posibles riesgos financieros a los que se someten los posibles inversionistas y la probabilidad del retorno de sus recursos financieros.

En la Tabla 6 denominada *Retornos Diarios de las Acciones (BMV)* se muestra el cálculo de las variaciones porcentuales diarias, es decir, los retornos diarios del precio de cierre de las acciones de las empresas Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Gruma, S.A.B. de C.V., Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. y Grupo Minsa, S.A.B. de C.V. (cabe mencionar que al tener 1,258 precios de cierre, únicamente se obtienen 1,257 retornos para cada acción).

Tabla 6. *Retornos Diarios de las Acciones (BMV)*

Día	Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V.	Gruma, S.A.B. de C.V.	Grupo Herdez, S.A.B. de C.V.	Grupo Minsa, S.A.B. de C.V.
02/01/2013	-	-	-	-
03/01/2013	-0.02%	0.99%	-0.87%	0.00%
04/01/2013	0.85%	0.07%	0.24%	0.00%
07/01/2013	-0.82%	1.63%	0.56%	0.00%
...
28/12/2017	1.68%	1.23%	-1.01%	0.00%
29/12/2017	1.80%	1.46%	3.33%	0.00%

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Ahora bien, a los retornos diarios obtenidos del precio de cierre de las acciones de las empresas Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Gruma, S.A.B. de C.V., Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. y Grupo Minsa, S.A.B. de C.V. se les aplica el valor corriente (para este trabajo se utiliza como valor corriente el precio de cierre de las acciones en dólares americanos a tipo de cambio histórico de fecha 24 de agosto de 2018 obtenido del sitio web www.capitaliq.com), tal y como se muestra en las tablas 7 y 8 denominadas *Valor Corriente de las Acciones (BMV)* y *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Acciones (BMV)* respectivamente, una vez hecho lo anterior, deben sumarse por día, obteniendo así 1,257 escenarios posibles respecto de lo que podría ocurrir con la cartera de acciones de la muestra de empresas utilizadas.

Tabla 7. *Valor Corriente de las Acciones (BMV)*

Día	Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Gruma, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. (\$USD)	Grupo Minsa, S.A.B. de C.V. (\$USD)
24/08/2018	2.13	12.70	2.25	0.69

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Tabla 8. *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Acciones (BMV)*

Día	Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V.	Gruma, S.A.B. de C.V.	Grupo Herdez, S.A.B. de C.V.	Grupo Minsa, S.A.B. de C.V.	Cambios de Valor de la Cartera de Acciones
02/01/2013	-	-	-	-	-
03/01/2013	-0.0003511	0.1256436	-0.0196143	0.0000000	0.1056782
04/01/2013	0.0181088	0.0087430	0.0053039	0.0000000	0.0321557
07/01/2013	-0.0175180	0.2067566	0.0126578	0.0000000	0.2018964
...
28/12/2017	0.0359564	0.1565395	-0.0226377	0.0000000	0.1698581
29/12/2017	0.0384914	0.1853444	0.0747792	0.0000000	0.2986151

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Posteriormente, los cambios de valor de la cartera de acciones obtenidos se ordenan de menor a mayor, definiendo así una distribución de probabilidad de las variaciones diarias, tal y como se muestra en la Tabla 9 denominada *Variaciones Diarias del Valor de la Cartera de Acciones (BMV) ordenadas de menor a mayor*.

Tabla 9. *Variaciones del Valor de la Cartera de Acciones (BMV) ordenadas de menor a mayor*

Categoría de Variación	Orden	Cambios de Valor de la Cartera de Acciones
Peor Creciente Mejor	1	-1.1867660
	2	-0.9042449
	3	-0.8800784
	4	-0.8432230
	5	-0.8377102
	6	-0.8136824
	7	-0.7957892
	8	-0.7133569
	9	-0.6863640
	10	-0.6754102
	11	-0.6724356
	12	-0.6615604
	13	-0.6591940
...	...	
N-1	1.0471285	
N	1.8794768	

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Por último, se selecciona la variación que corresponda de acuerdo al nivel de confianza dado al inicio del desarrollo del cálculo del Valor en Riesgo. Por lo tanto, si el nivel de confianza dado fue del 99% y se tiene una serie de 1,258 datos, se debe tomar el treceavo peor cambio de valor de la cartera de acciones de la muestra de empresas (Grupo Bimbo, S.A.B. de C.V., Gruma, S.A.B. de C.V., Grupo Herdez, S.A.B. de C.V. y Grupo Minsa, S.A.B. de C.V.) que cotizan en el Índice de Precios y Cotizaciones de la Bolsa Mexicana de Valores en México (1% sobre 1,258 datos es a 13). Por lo tanto, **el Valor en Riesgo de la Cartera de Acciones descrita anteriormente es de -\$0.6591940 USD (dólares americanos), esa es la pérdida máxima que se puede tener en dicha cartera en condiciones normales de mercado.**

Ahora bien, para realizar la comparación entre la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) en México y la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) en Estados Unidos, corresponde calcular el Valor en Riesgo de la cartera de acciones de la muestra de empresas (Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick & Company, Inc., y Tyson Foods, Inc.) que cotizan en el Índice *Dow Jones* de la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) de Estados Unidos.

Por lo tanto se procede a obtener los precios de cierre de las acciones (en dólares americanos) de la muestra de empresas que cotizan en el Índice *Dow Jones* de la Bolsa de Nueva York (*NYSE*), mismos que fueron obtenidos del sitio web www.capitaliq.com. En la Tabla 10 denominada *Precios Diarios de Cierre de las Acciones (NYSE)* se pueden observar los precios de cierre de las acciones de las empresas Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick & Company, Inc., y Tyson Foods, Inc. en un periodo de 1,257 días.

Tabla 10. *Precios Diarios de Cierre de las Acciones (NYSE)*

Día	Campbell Soup Company (\$USD)	Kellogg Company (\$USD)	McCormick & Company, Inc. (\$USD)	Tyson Foods, Inc. (\$USD)
04/01/2013	35.68	56.64	65.25	20.34
07/01/2013	35.50	56.66	65.08	20.22
08/01/2013	34.99	56.85	65.04	20.32
09/01/2013	35.21	56.99	65.47	20.28
...
28/12/2017	48.46	68.03	102.24	81.55
29/12/2017	48.11	67.98	101.91	81.07

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

En la Tabla 11 denominada *Retornos Diarios de las Acciones (NYSE)* se muestra el cálculo de las variaciones porcentuales diarias, es decir, los retornos diarios del precio de cierre de las acciones de las empresas Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick &

Company, Inc., y Tyson Foods, Inc. (cabe mencionar que al tener 1,257 precios de cierre, únicamente se obtienen 1,256 retornos para cada acción).

Tabla 11. *Retornos Diarios de las Acciones (NYSE)*

Día	Campbell Soup Company	Kellogg Company	McCormick & Company, Inc.	Tyson Foods, Inc.
04/01/2013	-	-	-	-
07/01/2013	-0.50%	0.04%	-0.26%	-0.59%
08/01/2013	-1.44%	0.34%	-0.06%	0.49%
09/01/2013	0.63%	0.25%	0.66%	-0.20%
...
28/12/2017	-0.25%	-0.38%	0.11%	0.09%
29/12/2017	-0.72%	-0.07%	-0.32%	-0.59%

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Ahora bien, a los retornos diarios obtenidos del precio de cierre de las acciones de las empresas Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick & Company, Inc., y Tyson Foods, Inc. se les aplica el valor corriente (para este trabajo se utiliza como valor corriente el precio de cierre de las acciones en dólares americanos de fecha 24 de agosto de 2018 obtenido del sitio web www.capitaliq.com), tal y como se muestra en las tablas 12 y 13 denominadas *Valor Corriente de las Acciones (NYSE)* y *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Acciones (NYSE)* respectivamente, una vez hecho lo anterior, deben sumarse por día, obteniendo así 1,256 escenarios posibles respecto de lo que podría ocurrir con la cartera de acciones de la muestra de empresas utilizadas.

Tabla 12. *Valor Corriente de las Acciones (NYSE)*

Día	Campbell Soup Company	Kellogg Company	McCormick & Company, Inc.	Tyson Foods, Inc.
24/08/2018	40.68	72.45	124.26	63.12

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Tabla 13. *Variaciones de Valor Diarias de la Cartera de Acciones (NYSE)*

Día	Campbell Soup Company	Kellogg Company	McCormick & Company, Inc.	Tyson Foods, Inc.	Cambios de Valor de la Cartera de Acciones
04/01/2013	-	-	-	-	-
07/01/2013	-\$0.2052242	\$0.0255826	-\$0.3237425	-\$0.3723894	\$0.8757735
08/01/2013	-\$0.5844169	\$0.2429492	-\$0.0763737	\$0.3121662	\$0.1056753
09/01/2013	\$0.2557759	\$0.1784169	\$0.8215221	-\$0.1242520	\$1.1314630
...
28/12/2017	-\$0.1004858	-\$0.2758383	\$0.1338353	\$0.0542268	\$0.1882620
29/12/2017	-\$0.2938093	-\$0.0532486	-\$0.4010739	-\$0.3715218	\$1.1196536

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Posteriormente, los cambios de valor de la cartera de acciones obtenidos se ordenan de menor a mayor, definiendo así una distribución de probabilidad de las variaciones diarias, tal y como se muestra en la Tabla 14 denominada *Variaciones Diarias del Valor de la Cartera de Acciones (NYSE) ordenadas de menor a mayor*.

Tabla 14. *Variaciones del Valor de la Cartera de Acciones (NYSE) ordenadas de menor a mayor*

Categoría de Variación	Orden	Cambios de Valor de la Cartera de Acciones
Peor Creciente ↓	1	-\$11.0488840
	2	-\$10.2733555
	3	-\$10.1609538
	4	-\$9.7953957
	5	-\$9.5309194
	6	-\$9.1513046
	7	-\$7.8571419
	8	-\$7.7285356
	9	-\$7.5746616
	10	-\$7.2942564
	11	-\$7.2864933
	12	-\$7.2461563
Creciente ↓	13	-\$7.2179907

	N-1	\$11.1829154
Mejor	N	\$13.5197868

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

Por último, se selecciona la variación que corresponda de acuerdo al nivel de confianza dado al inicio del desarrollo del cálculo del Valor en Riesgo. Por lo tanto, si el nivel de confianza dado fue del 99% y se tiene una serie de 1,257 datos, se debe tomar el treceavo peor cambio de valor de la cartera de acciones de la muestra de empresas (Campbell Soup Company, Kellogg Company, McCormick & Company, Inc., y Tyson Foods, Inc.) que cotizan en el Índice *Dow Jones* de la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) en Estados Unidos (1% sobre 1,257 datos es a 13). Por lo tanto, **el Valor en Riesgo de la Cartera de Acciones descrita anteriormente es de -\$7.2179907 USD dólares americanos, esa es la pérdida máxima que se puede tener en dicha cartera en condiciones normales de mercado.**

Una vez calculado el Valor en Riesgo en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) de México y en la Bolsa de Nueva York (NYSE) de Estados Unidos, se puede efectuar una comparativa de los resultados obtenidos, misma que se muestra a continuación en la Tabla 15 denominada *Resultados del Valor en Riesgo obtenido en la BMV y la NYSE (2013-2017)*.

Tabla 15. *Resultados del Valor en Riesgo obtenido en la BMV y la NYSE (2013-2017)*

Categoría de Variación	Orden	Valor en Riesgo de la Cartera de Acciones de la BMV de México	Valor en Riesgo de la Cartera de Acciones de la NYSE de Estados Unidos
Peor Creciente Mejor	1	-1.1867660	-\$11.0488840
	2	-0.9042449	-\$10.2733555
	3	-0.8800784	-\$10.1609538
	4	-0.8432230	-\$9.7953957
	5	-0.8377102	-\$9.5309194
	6	-0.8136824	-\$9.1513046
	7	-0.7957892	-\$7.8571419
	8	-0.7133569	-\$7.7285356
	9	-0.6863640	-\$7.5746616
	10	-0.6754102	-\$7.2942564
	11	-0.6724356	-\$7.2864933
	12	-0.6615604	-\$7.2461563
	13	-0.6591940	-\$7.2179907
...	
N-1	1.0471285	\$11.1829154	
N	1.8794768	\$13.5197868	

Fuente: elaboración propia con información de S&P Capital IQ (2018).

4. Conclusiones

Se concluye que el objetivo planteado al inicio de este trabajo, mismo que fue validar a través de la aplicación de la metodología estadística del Valor en Riesgo (en su modalidad de Simulación Histórica) que las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) de Estados Unidos son menos riesgosas (es decir, son susceptibles a tener pérdidas menores) que las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) de México al considerar un periodo de enero de 2013 a diciembre de 2017 no se cumplió, ya que al efectuar la comparación del Valor en Riesgo (*Value at Risk*) obtenido por el precio de cierre de las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) de Estados Unidos, mismo que fue de -\$7.2179907 USD dólares americanos, es mayor que el Valor en Riesgo (*Value at Risk*) obtenido por el precio de cierre de las acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) de México, mismo que fue de -\$0.6591940.

A la vez, se validó que la cartera de acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) de Estados Unidos es más riesgosa, ya que el cálculo del Valor en Riesgo a través de la Simulación Histórica es mayor que el obtenido de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV) de México, sin embargo, se puede observar en la Tabla 15 denominada *Resultados del Valor en Riesgo obtenido en la BMV y la NYSE (2013-2017)*, que el rendimiento que se puede obtener es mayor al invertir en acciones de la muestra de empresas que cotizan en la Bolsa de Nueva York (*NYSE*) de Estados Unidos, por lo tanto se cumple la condición económica que dice: “*a mayor riesgo, mayor rendimiento*”.

En el periodo de estudio no se encontró una crisis (desastre o implicación) económica que pudiera afectar el resultado, por lo tanto, el Valor en Riesgo aplicado es válido para ser considerado por futuros inversionistas interesados en la compra de activos del mercado de capitales.

5. Referencias Bibliográficas

- Arechiga, C., (2012). *Administración de Riesgos: una aplicación del Valor en Riesgo en el Mercado Cambiario 2008-2011*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Gutiérrez, R., (2008). *Riesgo y Volatilidad en los Mercados Accionarios Emergentes: Medición del VaR y CVaR aplicando la Teoría del Valor Extremo*. (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Lacayo, R., (2007). *Valor en Riesgo (VaR) y Valor en Riesgo Condicional (CVaR), más allá de una alternativa para la medición de Riesgo de Mercado*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- Menichini, A., (2004). *Value at risk: metodología de administración del riesgo financiero*. Invenio. Volumen 7, 127-138.
- Jorion, P., (2000). *Valor en Riesgo. El nuevo paradigma para el control de riesgo con derivados*, México, D.F., Editorial Limusa.
- Reyes, J., (2015). *Administración de Riesgos: una aplicación del Valor en Riesgo Alisado en el Mercado Cambiario 2005-2010*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional Autónoma de México, México, D.F.
- S&P Capital IQ, (2018). *S&P Global Market Intelligence*. Nueva York, E.U.: S&P Capital IQ. Recuperado de <http://www.capitaliq.com>

Información de los autores

Arturo Robirosa Sosa

Licenciado en Contaduría por la Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo (UAEH), estudiante de la Maestría en Finanzas Bursátiles por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), participó en el Congreso Mundial de Juventudes Científicas llevado a cabo en el 2009 en la UNAM organizado por la Federación Internacional de Sociedades Científicas (FISS) y fue ponente en el Primer Workshop “Soluciones Contables a la Medida” con el tema “Reflexiones sobre la importancia de la convergencia de las normas de información financiera” llevado a cabo en la UAEH en el 2013.

Arturo Morales Castro

Doctor en Ciencias de la Administración por la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), con nivel I en el Sistema Nacional de Investigadores proporcionado por el Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACyT) de México, participante en múltiples congresos, con destacados libros y publicaciones entre los cuales se encuentran “Proyectos de Inversión en la Práctica” publicado en 2009 por la editorial McGraw Hill y “Mercado de Divisas: de la Teoría a la Práctica” publicado en 2013 por la editorial Alfaomega.

Análisis del riesgo de insolvencia financiera bajo el modelo Z2-Altman en las clínicas ubicadas en el municipio de Valledupar (Cesar)

Roger David Cervantes Ardila¹

¹*Facultad de Ciencias Económica, Administrativas y contable, Universidad de Santander (UDES)*

Carrera 5 # 14 – 1 Valledupar – Cesar, Colombia.

rog.cervantes@mail.udesa.edu.co

Resumen — El sector salud en Colombia es uno de los sectores con más crisis financiera, existen muchos aspectos que lo han llevado a posicionarse en tan bajos niveles de insolvencia o crisis financiera, hasta el punto que debido a dicha crisis se pierden los derechos fundamentales de los pacientes y las IPS no cumplen con sus funciones ya que no cuentan con los recursos necesarios; entre algunos aspectos podemos señalar las no eficientes políticas del gobierno y malas gestiones empresariales, por tal razón este trabajo tiene como objetivo general establecer el riesgo de insolvencia financiera, bajo el modelo de Z2-Altman, de las clínicas ubicadas en el Municipio de Valledupar.

Se trata de una investigación de enfoque cuantitativo de carácter descriptivo, deductivo y reflexivo, con diseño de campo, cuenta con una población de 11 (once) clínicas ubicadas en el municipio de Valledupar y una muestra de 6 (seis) clínicas que cumplieron con los estándares establecidos en la investigación. Se hace uso de los estados de situación financiera de dichas clínicas para poder aplicar el modelo de predicción de insolvencia financiera Z2-Altman.

La finalidad de esta investigación es dar a conocer el grado de insolvencia financiera en la que se encuentran las clínicas ubicadas en el municipio de Valledupar en el periodo 2012 – 2016. Esta investigación les permitirá a las directivas de las clínicas poder tomar medidas adecuadas para el mejoramiento de la situación financiera con el fin de no caer en posibles riesgos de insolvencia o mejorar su situación financiera.

Palabras clave— Estados financieros, Indicadores financieros, Insolvencia financiera.

Abstract— *The health sector in Colombia is one of the most affected related to financial crisis. There are many aspects which have produced this situation of low insolvency status. This crisis has many consequences. Among them, the basic fundamental patients rights loss and IPS do not accomplish with their obligations and functions due to they don't have the necessary funds. Some aspects of that situation are useless government politics and business management obstacles. Therefore, this work has the*

main objective to establish the financial insolvency risk under the Z2-Altman model about the clinics located in Valledupar city.

This research has a quantitative focus with descriptive, reflexive, and deductive features, with a field design. It has a group of 11 clinics located here in Valledupar and a sample of 6 clinics which accomplished with research standards. We used the financial status from those clinics to apply the insolvency prediction Z2-Altman model.

We could find very relevant information between 2014 and 2016 years, some clinics from the sample group were in gray zone, it means with an uncertain financial future or high risk to be in financial insolvency. It was due to their managers didn't do appropriated management strategies to avoid that condition, and they became companies depending on no benefits distribution, and so avoiding to reach the financial insolvency status. That status makes them in a low economical attraction to investors.

Keywords— Financial statements, Financial indicators, Financial insolvency.

Clasificación JEL: Política de financiamiento **G320**; Riesgo financiero y gestión de riesgos; Estructura de capital y propiedad; Valor de las empresas; Buena voluntad

1. **Introducción**

En similitud al desarrollo humano, en el mundo empresarial las organizaciones atraviesan ciclos: nacen, crecen y mueren. Toda organización fue creada de una idea brillante que fue trascendiendo múltiples desafíos logrando consolidarse y finalmente existir, luego con el tiempo se expande, para algunas resulta muy provechosa esta etapa, para otras lamentablemente la madurez alcanzada no es la necesaria para garantizar su supervivencia a largo plazo por lo que se ven obligadas a enfrentar la tan temida quiebra empresarial: en algunos casos, muerte prematura.

En Colombia es común que se creen empresas, no obstante, son pocas las que permanecen en el tiempo, situación que obedece a factores tales como, la competencia, las políticas del estado y la inadecuada toma de decisiones gerenciales entre otras variables internas y externas que conllevan a las organizaciones a correr riesgo de liquidarse.

La inestabilidad de los mercados es un factor de gran preocupación, no sólo para los propietarios y funcionarios de las organizaciones, sino también para los mismos entes reguladores financieros y la sociedad como tal.

Con este proyecto de investigación se busca favorecer la gerencia de las empresas del sector salud del municipio de Valledupar mediante la toma de decisiones oportunas y el desarrollo de estrategias que permitan su sostenibilidad, aplicando un modelo reconocido y confiable.

El presente trabajo de investigación se desarrolló mediante la siguiente estructura: en la primera parte, se plantea el problema de investigación y los objetivos. En la segunda parte, se establece la justificación y la delimitación de la misma. En la tercera parte, se incluye el marco teórico. En la cuarta parte, se precisan los aspectos metodológicos y por último se dan a conocer todos los resultados obtenidos de la investigación, se hace un resumen de las principales conclusiones y se brindan como recomendaciones varias estrategias que le permitirán a las clínicas objeto de estudio que se encuentran en riesgo de insolvencia poder mejorar y a las que se encuentran sana financieramente poder mantenerse.

2. Método

Esta investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, ya que en este caso la investigación determinará el estado actual de las IPS de la ciudad de Valledupar ante el riesgo de insolvencia a través de la aplicación del Modelo Z2-Altman; tipo de investigación descriptiva ya que nos permite Observar el estado del arte de esta investigación, además puntualizar diversos antecedentes, puesto que este tipo de investigación se utiliza frecuentemente para determinar riesgos de insolvencia en diferentes sectores empresariales y que además describe propiedades importantes con base en análisis financieros; el diseño de la investigación es de campo debido a que se requiere que la información sea suministrada directamente por cada una de las clínicas IPS; La técnica e instrumento de recolección de la investigación se hará por medio de la observación directa a los estados financieros que proporcionaron las clínicas IPS, serán aplicados los modelos de insolvencia Z2- Altman, con sus respectivos indicadores financieros, para determinar el estado de cada empresa; contamos con una población de once (11) IPS clínicas inscritas en el municipio de Valledupar determinando así un total de ocho (8) IPS clínicas.

3. Desarrollo del tema

Colombia el sector salud es uno de los sectores con mayores crisis financieras y no sólo por problemas de políticas del gobierno, sino que pueden estar asociadas a la falta de una gestión gerencial efectiva. Con respecto a las causas internas de insolvencia, la de mayor relevancia son el alto endeudamiento, la falta de capital de trabajo, la disminución de ventas, los elevados costos y/o gastos operacionales y ventas y la baja rentabilidad del negocio (Superintendencia de Sociedades, 2012). De acuerdo al estudio de sostenibilidad financiera del sistema de salud colombiano realizado por Fedesarrollo concluyo que el problema del sector no solamente son los recursos, sino que está relacionada con la gestión de los mismos. (Nuñez & Zapata, 2012).

Puntualmente, en el municipio Valledupar la situación financiera de las clínicas es crítica, “el déficit progresivo y una cartera cercana a los 100 mil millones de pesos en poder de las EPS tienen al borde de la quiebra a las clínicas privadas en Valledupar, al punto que sus gerentes lanzaron un S.O.S. al Gobierno Nacional para que intervenga en la recuperación de los recursos, tal como lo hizo con el sector de la salud pública” (Barrios, 2011).

Es prioritario generar herramientas que propicien la mejora en la eficiencia financiera y administrativa de las organizaciones de este sector, con el objeto de asegurar una estabilidad y mejora de los servicios. Así, el objetivo del presente proyecto es analizar el riesgo de insolvencia en las clínicas del municipio de Valledupar bajo el modelo Z2-Altman con el fin de facilitar la toma de decisiones directivas, de tal manera que pueda predecirse la posibilidad de insolvencia financiera, y determinar las acciones orientadas a la supervivencia de las empresas en el mercado.

Para el desarrollo del objetivo general mencionado en el párrafo anterior se realizaron los siguientes objetivos específicos:

- ✓ Analizar los indicadores financieros necesarios para la aplicación del modelo Z2-Altman en las Clínicas del municipio de Valledupar.
- ✓ Aplicar el Modelo Z2-Altman en las Clínicas del municipio de Valledupar.

- ✓ Diseñar una plantilla en Excel con indicadores financieros que permitan la identificación del riesgo de insolvencia financiera en las clínicas del municipio de Valledupar.
- ✓ Plantear estrategias orientadas a la mitigación del riesgo de insolvencia financiera en las clínicas del Municipio de Valledupar.

Riesgo de insolvencia financiera

El riesgo de insolvencia financiera hace referencia a la probabilidad de que una empresa no tenga la capacidad de cubrir sus obligaciones en el tiempo que se tenía estimado. El riesgo de insolvencia implica que una empresa presente determinadas circunstancias tales como un gran nivel de endeudamiento o disminuciones significativas en los ingresos operacionales (Pedrosa, 2015).

Indicadores financieros

Según (Fontalvo, Morelos & De la Hoz; 2012) Los indicadores financieros son el producto de establecer resultados numéricos basados en relacionar dos cifras o cuenta, bien sea del balance general y/o del estado de resultado, los resultados tienen mayor significado solo cuando los relacionamos unos con otros son comparados con años anteriores o con empresas del mismo sector, y a su vez el analista se preocupa por conocer a fondo la operación de la compañía, se pueden obtener resultados significativos y sacar conclusiones sobre la real situación financiera de la empresa.

Liquidez

La liquidez es el cociente entre los activos corrientes de la empresa y los pasivos de la misma naturaleza. Esta refleja la capacidad que tiene la empresa para convertir sus inversiones en medios de pago totalmente líquidos. De esta forma, se puede saber si es posible asegurar el pago de las deudas de forma diligente. Cuanto más líquido sea un activo, más fácilmente se podrá convertir en dinero para pagar las deudas (Rico, 2015).

Nivel de endeudamiento

El nivel de endeudamiento tiene por objeto medir en qué grado y de qué forma participan los acreedores dentro del financiamiento de la empresa. De la misma manera, se trata de establecer el riesgo que corren tales acreedores, el riesgo de los dueños y la conveniencia o inconveniencia de un determinado nivel de endeudamiento para la empresa (Herrera, Granadillo y Vergara; 2012).

a. Figuras

De la aplicación del modelo *Z2-Altman* se pueden obtener tres (3) posibilidades:

Tabla 4.

Posibilidades de la aplicación del modelo Z2-Altman

RANGO	INTERPRETACIÓN
$Z \leq 1.10$	Entidad con alta probabilidad de insolvencia o quiebra
$1.10 < Z < 2.60$	Entidad en “zona gris” con futuro incierto
$Z \geq 2.60$	Entidad sana

Se analizan individualmente los resultados obtenidos en cada una de las clínicas de la muestra objeto de estudio de la presente investigación, obteniendo que:

RESULTADOS DEL MODELO Z2-ALTMAN CLÍNICA DEL CESAR S.A.



Figura 1. Resultados del modelo Z2-Altman Clínica del Cesar S.A.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

Los resultados obtenidos en la Clínica del Cesar S.A., indican que durante los años 2012, 2013, y 2016 se encontraron en la zona gris, es decir con futuro incierto o altas probabilidades de caer en insolvencia ya que la gerencia no realizó las adecuadas estrategias para mitigarlo, estos resultados se obtuvieron en gran medida en los tres años debido a que la institución distribuyó el total de las utilidades, es decir no dejaron utilidades acumuladas, lo que la convierte en una entidad que depende demasiado de la no distribución de ganancias, puesto que esa situación le puede permitir caer en riesgo de insolvencia; por ende, la hace poco atractiva para los inversionistas.

Es importante resaltar que en el año 2016 (2.38) sufrió una disminución comparándolo con los años 2014 (3.40) y 2015 (3.08), lo que puede dar indicios que la institución puede recaer en un futuro en riesgo de insolvencia teniendo en cuenta la disminución constante del indicador y el crecimiento del endeudamiento durante los tres años en mención.



Figura 2. Resultados del modelo Z2-Altman Clínica Erasmo LTDA.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

En la Clínica Erasmo LTDA., se observa que el año 2012 se encontraba en la zona gris con un resultado de 2.55, aunque muy cerca de la zona de sana solvencia financiera, este resultado se obtuvo por el bajo capital de trabajo y utilidades retenidas que, en comparación a los otros años objeto de investigación, demuestra que la administración tomó medidas tales como no distribuir el total de las utilidades y aumentar del capital de trabajo para no caer en riesgo de insolvencia.

Para los años 2013, 2014, 2015 y 2016 muestra a la Clínica Erasmo LTDA., con baja probabilidad de insolvencia debido a que en los cuatro (4) años se obtuvo un valor superior al límite del rango establecido para considerarse una entidad sana. Lo anterior permite deducir que no existe un riesgo potencial de insolvencia para la entidad en mención.

Los resultados favorables mostrados por la Clínica Erasmo LTDA., se debe principalmente a la no distribución total de sus ganancias y a que su endeudamiento total no supera en ninguno de los cinco (5) años el 55%.

RESULTADOS DEL MODELO Z2-ALTMAN CLÍNICA MÉDICOS S.A.



Figura 3. Resultados del modelo Z2-Altman Clínica Médicos S.A.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

En la Clínica Médicos S.A. se observa que, en los años 2012, 2013 y 2015 la institución se encontraba en la zona gris, siendo el año 2015 el resultado más cercano al rango de las entidades sanas financieramente según el modelo aplicado. Lo anterior se debe a que la institución decide repartir gran parte de los dividendos en los dos primeros años y durante el año 2015 aumenta su endeudamiento lo cual la lleva a posicionarse en la zona gris. De igual forma, el capital de trabajo en los periodos en mención es menor en comparación a los demás años analizados.

Para los años 2014 y 2016 muestra unos resultados superiores a 2.6, lo que indica que cuenta con un sano estado financiero en dichos años. Lo cual da muestra que la administración estableció como política la no distribución de dividendos, lo que contribuyó al aumento del indicador.

Por lo tanto, se concluye que esta institución ha adoptado políticas con el ánimo de no caer en riesgos de insolvencia como el no pago de dividendos, mantener el nivel de

endeudamiento en un porcentaje promedio del 60% y aumentar el capital de trabajo de manera progresiva.

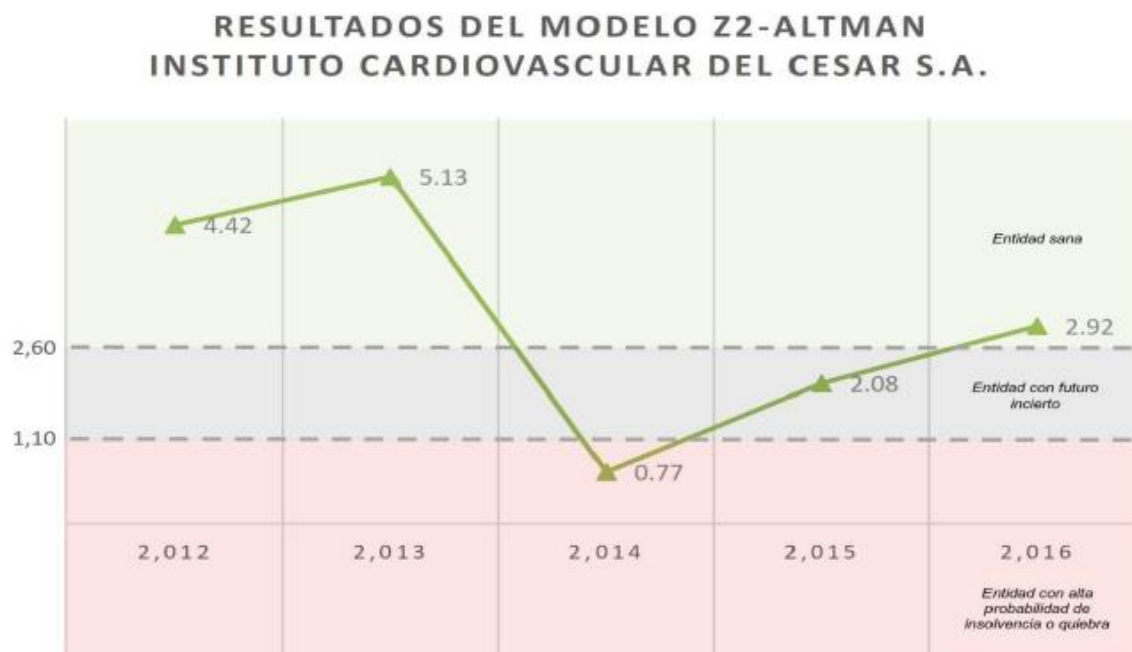


Figura 4. Resultados del modelo Z2-Altman Instituto Cardiovascular del Cesar S.A.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

Los resultados del modelo en el Instituto Cardiovascular del Cesar S.A. durante los años 2012 y 2013 indican que es una entidad sana financieramente con baja probabilidad de riesgo potencial de insolvencia.

Sin embargo, en el año 2014 el resultado disminuye notablemente y se localiza en la zona de alta probabilidad de insolvencia. Lo anterior se presentó debido a que la variable del capital de trabajo resultó negativa para este periodo. Además, se observa que las utilidades retenidas, a pesar de ser acumuladas, son bajas. Teniendo en cuenta la revisión de los estados financieros de la institución en mención, en el año 2014 se adoptaron políticas de crecimiento e inversión, reflejado en el aumento de sus activos y pasivos totales, razón por la cual los resultados de los indicadores de insolvencia fueron desfavorables.

Para los años 2015 y 2016 la institución muestra unos indicadores en recuperación, de tal forma que en el año 2016 cuenta con sana salud financiera ya que el resultado se localiza

en la zona de baja probabilidad de riesgo de insolvencia. Lo anterior se debe a la disminución del nivel de endeudamiento.

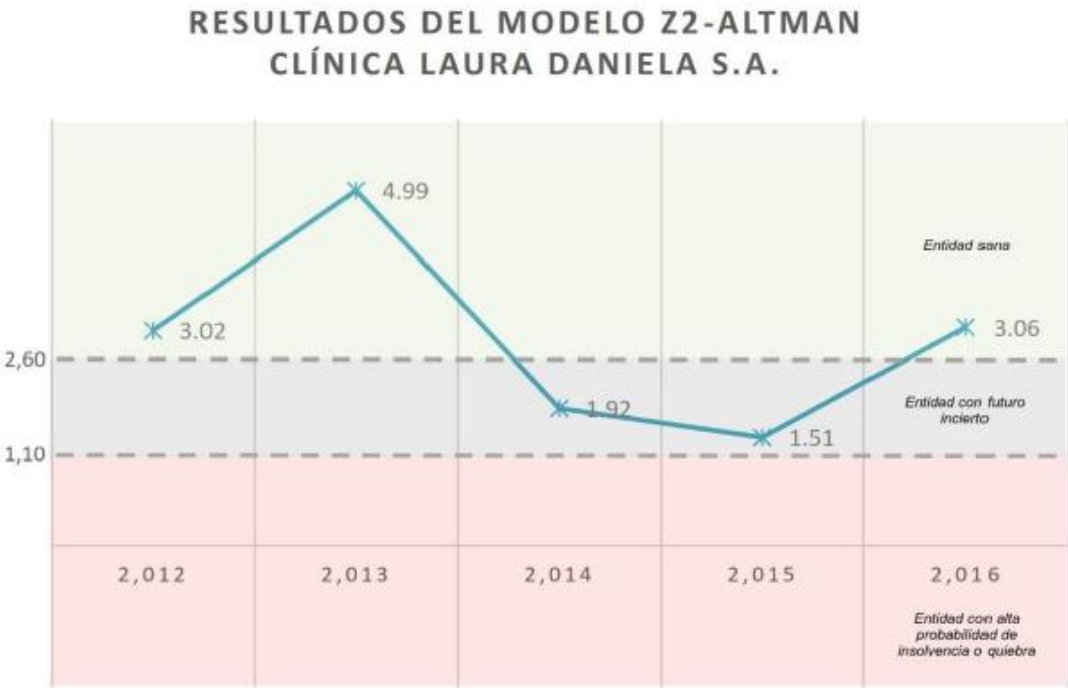


Figura 5. Resultados del modelo Z2-Altman Instituto Cardiovascular del Cesar S.A.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

Los resultados obtenidos en la Clínica Laura Daniela indican que los años 2014 y 2015 se localizaron en la zona gris, es decir con un futuro incierto, a pesar de que en el año 2013 estaba en con un indicador bastante favorable de 4.99; la caída a la zona gris en el año 2014 fue motivado en gran parte por el bajo capital de trabajo y la distribución de gran parte de las utilidades retenidas. En el año 2015 sigue en la zona gris teniendo en cuenta que la entidad en dicho año tuvo una disminución en el capital de trabajo, por lo tanto, se puede concluir que durante los años 2014 y 2015 esta institución se ubica en esta zona gris primordialmente porque su capital de trabajo fue insuficiente para su operación, teniendo en cuenta el nivel de activos y el nivel de endeudamiento.

Para el año 2016 la Clínica Laura Daniela mostró una situación financiera favorable, ya que de acuerdo a los estados de situación financiera la institución aumentó su capital de trabajo, aumentó sus utilidades retenidas y disminuyó el endeudamiento pasando de 75,6% en el año 2015 a 58,6% en el año 2016, lo que se puede traducir en una gestión estratégica favorable.

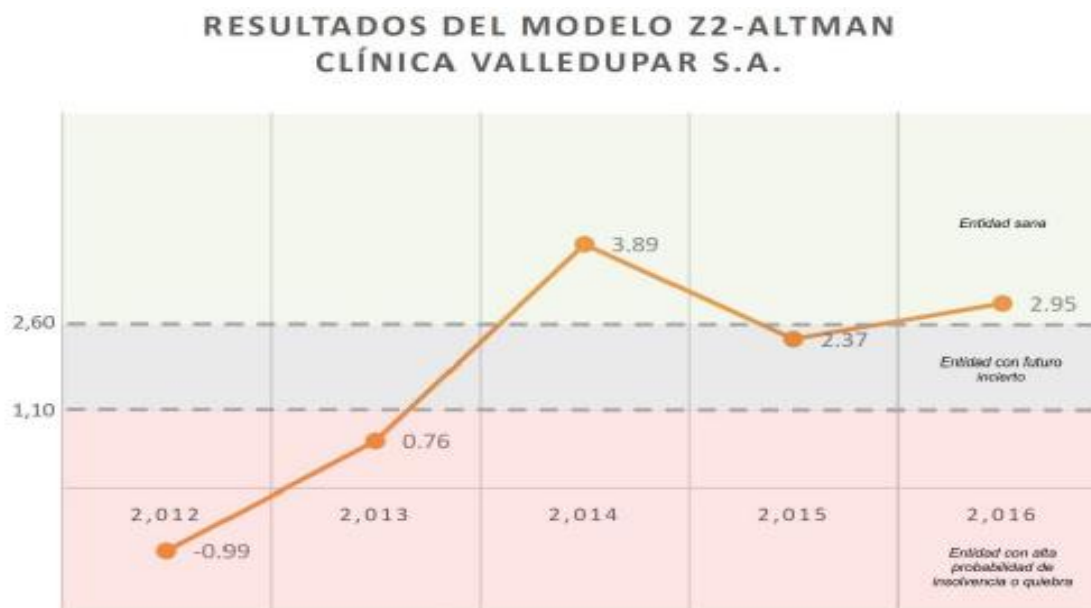


Figura 6. Resultados del modelo Z2-Altman Clínica Valledupar S.A.

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

Los resultados obtenidos en la Clínica Valledupar muestran que para los años 2012 (-0,99) y 2013 (0,76) está se localizó en la zona roja, es decir, con altas probabilidades de riesgo de insolvencia, esto se presentó ya que en dichos años su capital de trabajo y las utilidades operativas son negativas, bajas utilidades retenidas y presentó un alto porcentaje de endeudamiento. Cabe resaltar que, aunque durante el año 2013 mostró una leve mejoría ya que las utilidades operativas fueron positivas y hubo una disminución en el nivel de endeudamiento estas acciones no fueron suficiente para conseguir que la institución saliera de la zona roja de insolvencia financiera.

Para el año 2014 la clínica Valledupar reflejó un mejor resultado en el indicador, ya que se localizó en la zona de entidad sana financieramente según el indicador Z2 Altman, este favorable resultado se produjo principalmente porque hubo un aumento en el capital de

trabajo, las utilidades operativas aumentaron considerablemente durante al año anteriormente mencionado, evidenciando que en el año 2.014 (8.264 millones) fueron casi 7 veces más que en el año 2.013 y mostro una disminución en su nivel de endeudamiento pasando del 71.2% en el año 2.013 al 65.2% en el año 2.014.

En el año 2.015 la institución se ubicó en la zona gris, es decir el resultado del indicador disminuye para este año teniendo en cuenta que la institución distribuyó el 100% de las utilidades retenidas y presento una disminución en las utilidades operativas. Para el año 2.016 se observa a una institución con indicador favorable, teniendo en cuenta que se encuentra en la zona verde, ya que aumenta su capital de trabajo y disminuye su endeudamiento.

Como herramienta financiera para ayudar a la gerencia en la toma de decisiones se realizó una plantilla haciendo uso del programa informático Excel, conformada por la tabla de contenido, el balance general, el estado de resultados, los indicadores de liquidez, indicadores de eficiencia, indicadores de endeudamiento, indicadores de rentabilidad, la generación de valor, el modelo Z2-Altman y el árbol de la rentabilidad. Se toma como referencia la Clínica del Cesar S.A. para la simulación de la aplicación de la plantilla análisis del riesgo de insolvencia financiero. Se presenta de manera detalla los resultados que se generaron de dicha herramienta.

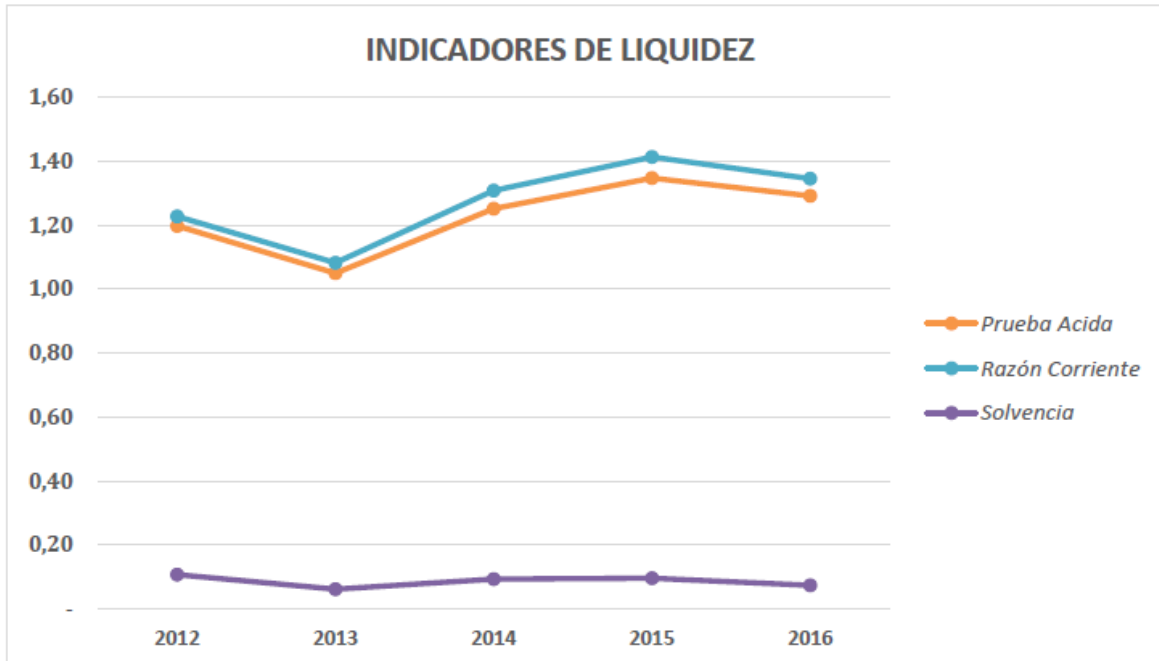


Figura 7. Indicadores de liquidez

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017).

Analizando el indicador de liquidez, se observa que la liquidez de la entidad depende en gran medida del capital de trabajo, la cual es una de las variables de mayor porcentaje en el cálculo del modelo Z2-Altman. Lo anterior se evidencia en el año 2013 donde el resultado del modelo aplicado se encontraba en la zona gris, año en que el capital de trabajo había sido menor en comparación a los demás años objeto de estudio. Este tipo de herramienta va a permitirle a la gerencia mantener un nivel óptimo de capital de trabajo debido al control y seguimiento que brinda la aplicación de la plantilla.

Del mismo modo, se observa que la compañía depende en gran medida de las cuentas por cobrar ya que, en el indicador de solidez, indicador resultante de la diferencia entre el activo corriente y las cuentas por cobrar, se obtuvo un promedio de 0.10, es decir que dentro del activo corriente las cuentas por cobrar tienen un porcentaje de alta representatividad.

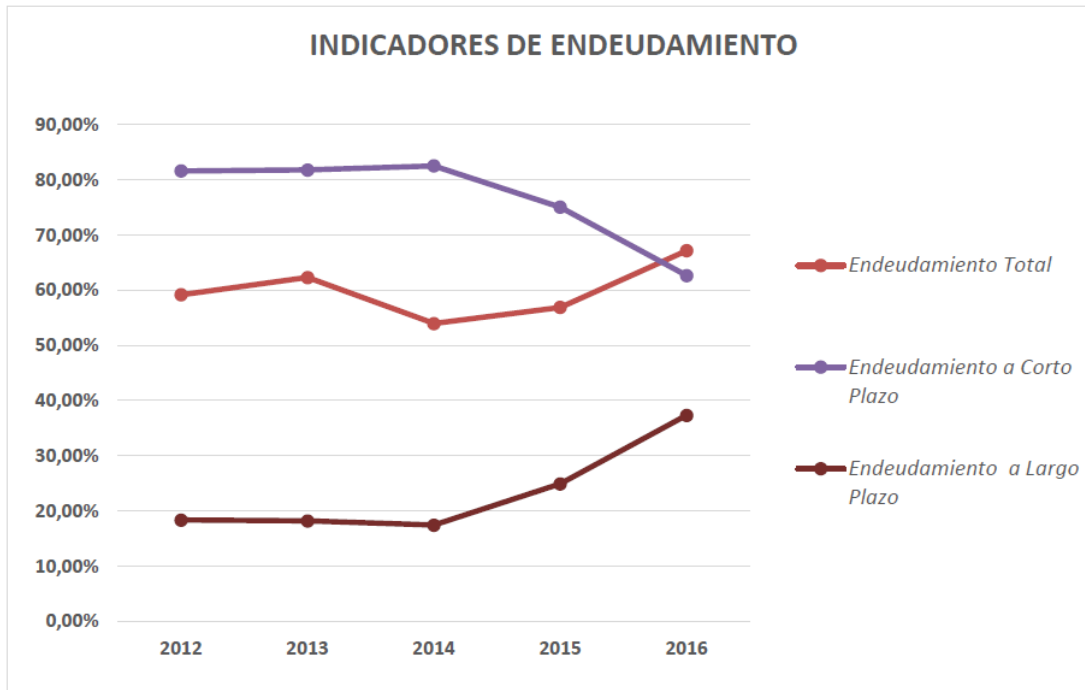


Figura 9. Indicadores de endeudamiento

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017)

El indicador de endeudamiento le va a permitir a la compañía determinar hasta qué grado puede ser aceptable su endeudamiento y que porcentaje de dicho endeudamiento es de corto plazo y de largo plazo. Además, le permitirá analizar la carga financiera de la entidad, es decir, el porcentaje en comparación a sus ingresos netos; y analizar los gastos financieros de la entidad, es decir, la capacidad de pagar los gastos financieros incurridos de acuerdo con sus utilidades operativas.

Se observa que la entidad utiliza una estrategia de endeudamiento al corto plazo, pero en las gráficas se puede observar que la compañía ha venido reduciendo su endeudamiento a corto plazo, teniendo en cuenta que esto puede traer como consecuencia el debilitamiento de la liquidez, por lo tanto, es importante redefinir el endeudamiento pasándolo de corto a largo plazo, ya que lo anterior permite que el flujo de caja sea mejor. Lo anterior se observa en los años 2.015 y 2.016 donde los resultados del modelo Z2-Altman fueron más favorables en la entidad en comparación a los demás años objeto de estudio.

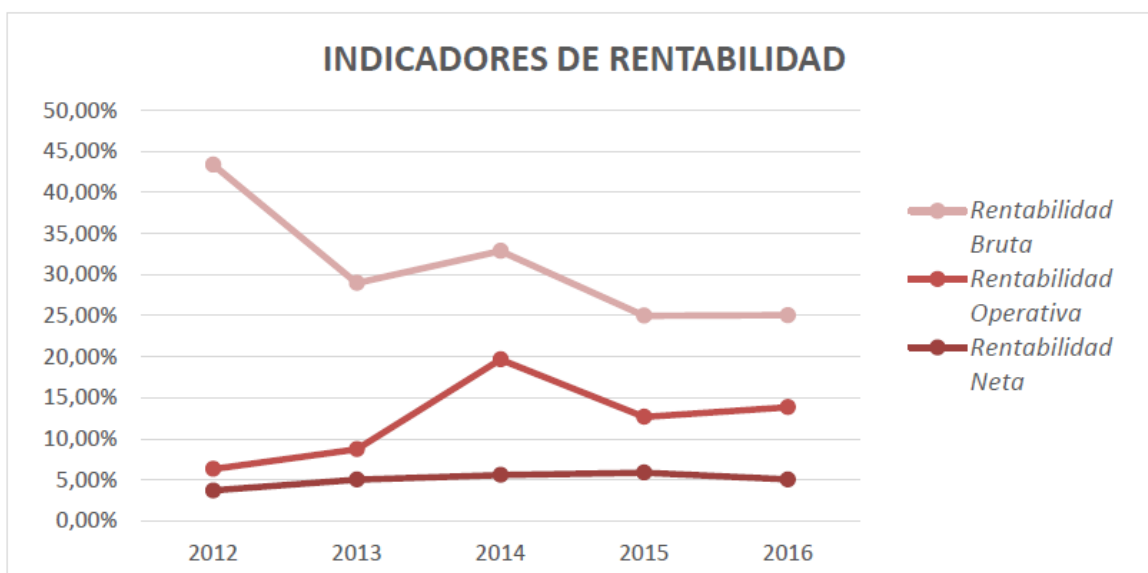


Figura 10. Indicadores de rentabilidad

Fuente: Elaboración propia: Cervantes (2017)

En Los indicadores de rentabilidad se observa el comportamiento de la utilidad bruta, la utilidad operativa y la utilidad neta de la entidad; Se observa que en los dos primeros años la utilidad bruta fue más elevada que en los años restantes lo que denota que la entidad pudo haber optado por aumentar sus costos o cambiar la estrategia de reclasificación de gastos en costos o viceversa.

Por otra parte, la utilidad operacional muestra un comportamiento acorde a lo sucedido en los años objeto de estudio. Por ejemplo, en los años 2.012 y 2.013 en los que la entidad mostraba las utilidades operacionales más bajas, se observa que el modelo Z2 – Altman estuvo en la zona gris de futuro incierto en un nivel bajo. Para el año 2.014, cuando la utilidad operacional fue la más alta de los años objeto de estudio, el indicador del modelo aumentó. Lo anterior demuestra que la compañía depende en gran medida de las utilidades operacionales y mediante el uso de esta herramienta tendrá un control más detallado sobre estas para así aplicar las estrategias pertinentes para mejorarlas. 66

En último lugar, se observa que la utilidad neta oscila en un rango entre el 3.6% y el 5.5% con respecto a los ingresos, lo que hace que la clínica maneje una rentabilidad del 5% en promedio.

Estrategias

Entre las estrategias para mitigar el riesgo de insolvencia en las instituciones de salud se proponen las siguientes:

- ✓ Administrar adecuadamente el capital de trabajo, es decir mantener un equilibrio entre los activos circulantes y los pasivos circulantes; estas entidades mantienen cartera supremamente alta y financiar esta cartera con pasivos corrientes genera situaciones como las evidenciadas en la investigación.
- ✓ Teniendo en cuenta lo anterior es importante gestionar un mejor recaudo de los clientes, es decir buscar optimizar el recaudo de la entidad con las EPS, además es importante analizar el comportamiento de pago de los clientes de la entidad, para determinar cuáles son los clientes que no convienen o que su comportamiento es demasiado lento.
- ✓ Buscar alternativas de financiación como la venta de cartera con las entidades bancarias (factoring), para esto la entidad financiera analizará el comportamiento de pago del cliente y determinará cual cartera comprar.
- ✓ Diversificar el endeudamiento de corto a largo plazo, es decir analizar la posibilidad de cambiar la deuda con las entidades financieras de corto plazo a deuda de largo plazo, teniendo en cuenta que varias de las entidades objeto de la investigación mostraron un alto grado de endeudamiento al corto plazo. Lo anterior teniendo en cuenta que el sector salud maneja una baja rotación en las cuentas por cobrar, lo que hace necesario la financiación de dichas instituciones a largo plazo.
- ✓ Lograr un nivel de endeudamiento inferior al 50%, se observa que las entidades que mantienen niveles inferiores de endeudamiento al 50%, mostraron menor indicador de iliquidez, teniendo en cuenta que a mayor endeudamiento mayor será la presión futura de la caja de la compañía.
- ✓ Optimizar los costos en la institución, es importante determinar los costos por los servicios prestados, lo que hace necesario establecer departamento de costos en Salud, además de

- ✓ Proyectar el pago o distribución de dividendos, es importante el pago de las utilidades, pero este pago está supeditado a exceso de liquidez en las compañías, pagar dividendos con endeudamiento es muy riesgoso para la institución, teniendo en cuenta que dicho pago se hace con disponibilidad de recaudo futuro.

4. Conclusiones

A lo largo del desarrollo de esta investigación se logró evidenciar muchas situaciones que son de gran relevancia analizar, para poder tomar todas las medidas correctivas con el fin de mejorar el deficiente estado financiero que atraviesan las clínicas objeto de investigación y el sistema de salud en general.

Partiendo de los resultados obtenidos del modelo Z2-Altman, se puede concluir que el nivel de endeudamiento es uno de los indicadores con mayor relevancia ya que se logró evidenciar que si las clínica objeto de estudio sobrepasaban el 50% de su nivel de endeudamiento directamente se ubicaba en la zona gris, es decir en la zona con futuro incierto; si a lo anterior se sumaba la distribución de los dividendos las clínicas se localizaban en la zona de alta probabilidad de insolvencia financiera.

De acuerdo a los resultados las clínicas que mejores niveles de endeudamiento presentaron fueron las clínicas Erasmo Ltda. Y el instituto cardiovascular, las clínicas con mayor nivel de endeudamiento fue la clínica médicos S.A.

En relación con el nivel de endeudamiento y las utilidades retenidas se encuentra el capital de trabajo, variable de gran importancia en el modelo Z2-Altman, de acuerdo a lo anterior se evidencio que las clínicas objeto de investigación tomaron medidas tales como no repartir dividendos y reclasificar cuentas por pagar pasándolas de corto a largo plazo.

Otro aspecto de gran importancia es el aumento progresivo de las cuentas por cobrar, las cuales aumentan el capital de trabajo y dicha situación no es favorable al momento del cálculo del modelo Z2-Altman debido a que la mayoría de las cuentas por cobrar tienen periodos de pago iguales o superiores a un año; por lo tanto, si se hubiera excluido del

activo corriente las cuentas por cobrar se puede inferir que los resultados no hubieran sido los más favorables.

Por último, como complemento del modelo Z2-Altman se crea una plantilla con varios indicadores que permitirán tener una información más amplia de cuál es el estado financiero real de las empresas, poder mantener un control adecuado en la situación financiera y poder tomar las decisiones más acertadas con el fin de en lo posible no caer en riesgo de insolvencia financiera.

5. Referencias Bibliográficas

- Berrío, D., & Cabeza, L. (03 de Octubre de 2003). *Verificación Y Adaptación Del Modelo ALTMAN A La Superintendencia De Sociedades De Colombia*. Barranquilla: Universidad Del Norte.
- Fontalvo Herrera, T., Morelos Gomez, J., & De la Hoz Granadillo, E. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el comportamiento de los indicadores financieros en las empresas del sector carbón en Colombia. *Entramado* , 64-73.
- Fontalvo Herrera, T., De la Hoz Granadillo, E., & Vergara, J. C. (2012). Aplicación de análisis discriminante para evaluar el mejoramiento de los indicadores financieros en las empresas del sector alimento de Barranquilla-Colombia. *Ingeniare*, 320- 330.
- Gutierrez Hernandez, M. T., Tellez Sanchez, L., Gonzales, M., & Fermin. (2005). La Liquidez Empresarial y su Relación con el Sistema Financiero . *Ciencias Holguin* , 1 - 10.
- Macías Dorissa, M. P. (2008). *Análisis contable que determina la situación económica y financiera de una empresa a través de la información emitida por la misma*. Madrid, España: Universidad Carlos III de Madrid.
- Núñez, J., & Zapata, J. G. (Julio de 2012). Dinamica del Gasto y principales retos de cara al futuro. *La sostenibilidad financiera del sistema de salud Colombiano*. Bogota, Colombia: Fedesarrollo.
- Rico Belda, P. (2015). Análisis Económico-Financiero de las empresas concesionarias de automóviles en España . *Revista de metodos cuantitativos para la economia y la empresa* , 95 - 111.

Información de los autores

Roger David Cervantes Ardila

Profesional en contaduría pública, Especialista en Finanzas, Magister en Finanzas. Integrante del grupo de investigación CIEMPIES de la Universidad de Santander (UDES), tutor del semillero de investigación Unidad de Apoyo a la Investigación Financiera UAIF.

Normas Internacionales de Información Financiera – Costos de Producción y las decisiones financieras⁶

Gloria Stella Salazar Yepes¹, Hugo Norbey Males Cabrera²

¹Administradora de Empresas de la Universidad Católica Popular del Risaralda, Especialista en Diseño de Sistema de Auditoria y Magister en Administración (MSC) de la Universidad Nacional de Colombia sede Manizales. Profesora Asociada II, de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas e investigadora del grupo de investigación en Estudios Económicos y Administrativos de la Católica de Pereira. Correo electrónico: gloria.salazar@ucp.edu.co.

²Contador Público, Especialista en Docencia Universitaria, Especialista en Revisoría Fiscal, Especialista en finanzas, Magister en Educación y Magister en Gestión Empresarial. E-mail: hugo.males@gmail.com, hugo.males@hotmail.com

Resumen— La presente ponencia, se constituye en producto preliminar de un proyecto de investigación, que indaga por los **efectos producidos por la convergencia de los costos de producción a las NIIF, en la toma de decisiones financieras, por parte de las Pymes industriales del Departamento de Risaralda**. Para cuyo fin, en primer lugar, se intenta esclarecer algunas lagunas aún existentes, alrededor de la implementación de las NIIF en los sistemas de costos de producción. En segundo lugar, una vez comprendido el fenómeno y analizado, contribuir a la teoría de costos, en especial los relacionados con el proceso productivo (costos fijos, costos totales, costos directos), y otros aspectos teóricos propios a la naturaleza de la empresa industrial y en tercer lugar, generar alternativas de apropiación por parte del empresario, en el manejo eficiente de los costos, como consecuencia de la adaptación de cada uno de sus elementos.

Palabras Claves— Normas internacionales de información financiera (NIIF), contabilidad de costos, costos de producción, decisiones financieras.

Abstract— The present paper constitutes preliminary product of a research project, which investigates the effects produced by convergence of production costs to IFRS, in the making financial decisions, by industrial SMEs in the Department of Risaralda. For whose purpose, in first place we want to clarify some still existing gaps, around the implementation of IFRS in the costs of production systems. Secondly, once understood the phenomenon and analysed, to contribute to the theory of costs, particularly those related to the production process (fixed costs, total costs, direct costs), and other theoretical aspects to the nature of the industrial enterprise. Thirdly, generate alternatives of appropriation by the employer, in the

⁶ El presente documento, se constituye en uno de los productos preliminares del proyecto de investigación titulado: Los costos de producción, a partir de las NIIF y su efecto en la toma de decisiones de la Pyme industrial en el Departamento de Risaralda.

efficient management of costs, as consequence of the adaptation will bring of each of its elements.

Key Words— International Financial Reporting Standards (IFRS), cost accounting, production costs, financial decisions.

1. Introducción

La convergencia a las NIIF, por parte de las empresas, en especial de las PYMES, ha ocasionado confusiones entre empresarios, contadores públicos y profesionales en el campo financiero, el propósito del presente proyecto es analizar el efecto que tiene la convergencia de los costos de producción a las normas internacionales de información financiera (NIIF), en la toma de decisiones financieras en la Pyme industrial del Departamento de Risaralda. Con el propósito de sugerir estrategias para fortalecer el manejo de estos estándares y el aprovechamiento de los costos como herramienta gerencial. Esta investigación es útil, en la medida en que se logrará entender la manera como se debe adaptar el sistema de costos de las empresas industriales, de tal forma que sigan siendo una herramienta gerencial para la toma de decisiones.

2. Justificación

Este proyecto es pertinente, porque permite identificar algunas debilidades organizacionales y financieras presentes en la gestión de las Pymes en Risaralda, a partir de la convergencia de las NIIF, como poca participación en los mercados financieros y en el comercio a nivel internacional, transformación de sus procesos contables, que pueden derivar en altos costos, un tiempo prolongado para dicha conversión y posibles situaciones que resultan incompatibles de acuerdo a su naturaleza o actividad económica a la que se dedica.

3. Aproximación al Referente Teórico

A través de la **Ley 1314 de julio de 2009** en Colombia, las empresas debían empezar a adoptar las normas internacionales de información financiera-NIIF (International Financial Reporting Standards – IFRS), con el fin de permitir el reconocimiento, medición, presentación y revelación de los hechos económicos que se reflejan en la preparación de los estados financiero (Lucumí & Pérez, 2010), dando así cumplimiento al principal objetivo de la información financiera, como es *“proporcionar información financiera sobre la entidad que informa, que sea útil a los inversores, prestamistas y otros acreedores*

existentes y potenciales para tomar decisiones sobre el suministro de recursos a la entidad” (Consejo de normas internacionales de contabilidad IASBI, 2015, pág. 1).

No, obstante lo contemplado en el párrafo del artículo primero de la Ley 1314 (2009), en lo que respecta a las facultades de intervención, (...) no se extienden a las cuentas nacionales, como tampoco a la contabilidad presupuestaria, (...), o la contabilidad de costos; se evidencian algunas contradicciones que motivan a realizar una comparación de orden conceptual, entre lo que se entiende por costos, su clasificación, su relación con la planeación, el control y la toma de decisiones, una vez revisados dichos aspectos, revisar lo contemplado en las NIIF, especialmente en lo referido a los elementos de costos.

En virtud a lo anterior y ante los planteamientos que sobre este tema han emitido profesionales de la contaduría dedicados al estudio juicioso de los costos y la contabilidad de gestión, como es el caso de Duque-Roldán y Osorio-Agudelo, 20013; Mallo y Jiménez (2007); Sunder, 2005; Williams y Ravenscroft, 2015; Watts y Zou, 2016; se considera valioso aportar elementos que permitan fortalecer la importancia que tienen los costos en la toma de decisiones y en la función de control, toda vez que brinda información que permite evaluar la efectividad y eficiencia en el cumplimiento de los propósitos organizacionales.

¿Qué se entiende por contabilidad de costos?

Una de las tareas a desarrollar en el presente documento, será precisar qué se entiende por contabilidad de costos, para cuyo fin se tomará como referentes autores e investigadores que han venido trabajando sobre la conceptualización y evolución de la contabilidad de costos, entre ellos Amat y Soldevila (2011); Barfield, Raiborn y Kinney (2005); González y Tamez (2017); entre otros.

Amat y Soldevila (2011), afirman que la contabilidad de costos es una herramienta imprescindible y de gran utilidad porque brinda información para determinar el valor de la materia prima, productos en proceso y productos terminados, utilizados por la contabilidad financiera para valorar existencias al final del periodo y por la contabilidad gerencial, para apoyar a la Dirección en la toma decisiones.

Barfield, Raiborn y Kinney (2005), definen la contabilidad de costos como una disciplina que estudia las técnicas o los métodos que permiten la determinación del costo de un proyecto, de un proceso o de un bien, mediante la medición directa, una asignación arbitraria o una distribución sistemática y racional.

Hansen y Mowen (2007) plantean que la contabilidad de costos es un híbrido entre la contabilidad financiera y la contabilidad administrativa que ofrece información sobre la forma en que se pueden usar los costos de una compañía con fines internos y externos, además destaca su utilidad en las empresas industriales, en la medida en que permite conocer el costo en que incurre la empresa por la utilización de personal humano necesario para transformar las materias primas y mediante la utilizando de otros recursos económico-financiero, la elaboración del producto final, haciendo referencia específicamente a los costos de materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.

Mallo y Jiménez (2009), (...) cuyo campo de información es el análisis detallado de las operaciones, a través de los diversos modelos de costes, para controlar las transacciones técnico-económicas de las entradas (inputs) y respectivas salidas (outputs).

Dias (2004, p.25), considera que la contabilidad de costos puede ser definida como la clasificación, registro y ubicación adecuada de los gastos para la determinación de lo que cuesta producir los artículos o los servicios que proporciona la empresa y por consiguiente, el precio a que pueden ser vendidos de acuerdo al margen de utilidad esperado.

Para Polimeni, Fabozzi y Adelberg (2006, p. 11), El costo se define como el "valor" sacrificado para adquirir bienes o servicios, (...) En el momento de la adquisición, el costo en que se incurre es para lograr beneficios presentes o futuros. Zapata (2007), contempla a la contabilidad de costos, como una herramienta que brinda a los usuarios la información que permite preparar escenarios de posibles precios de venta, considerando alternativas de utilidades a partir del costo de producir, administrar y comercializar.

Por su Lado el Instituto of Management Accountants (IMA) en 1982, consideró que la contabilidad de costos es una técnica o método para determinar el costo de un proyecto, proceso o producto, empleado por la gran mayoría de organizaciones legales en una

sociedad o recomendada por un equipo de expertos autorizado de contabilidad (Citado por García, Marín y Martínez, 2006, p.44).

La Asociación Española de Contabilidad y Administración de empresas (AECA) 1989, asume la contabilidad de costos como aquella rama de la contabilidad que suministra la información analítica relativa a los costos de los productos y servicios generados por la empresa, asumiendo el nivel de desagregación que se considere oportuno en cada situación, para establecer el valor de los inventarios y el costo de los productos vendidos, con el propósito de brindar información requerida para la elaboración de los estados financieros (Citado por García, Marín y Martínez, 2006, p.44)

A partir de las diferentes consideraciones brindadas por los autores citados, se concluye que la contabilidad de costos es considerada como una herramienta de gran importancia para las funciones de planeación, control y toma de decisiones, en especial en las empresas dedicadas a la transformación de materias primas en productos terminados. En la función de planeación, puesto que brinda elementos para cuantificar los propósitos que se buscan alcanzar al finalizar el período contable. Con relación a la función de control, la revisión oportuna de los costos ejecutados y la comparación con los costos contemplados en la función de planeación, se logran detectar desviaciones y corregirlas a tiempo.

¿Cómo se clasifican los costos?

Es importante destacar que autores como Millán y Jiménez (2009), manejan el término de costes, para referirse a “*costos*”; al igual que en la conceptualización de costos, en la clasificación se cuenta con una amalgama de autores, que utilizan criterios precisos para clasificarlos y dan la idea de la utilidad que cada una de las categorías brinda a los diversos procesos que se desarrollan al interior de la empresa.

A continuación, se presenta las clasificaciones de costos utilizados por algunos académicos y profesionales expertos en la disciplina, inicialmente se dan a conocer los criterios de clasificación utilizados y posteriormente se mostrarán aquellos tipos de costos (costes) en los que se observa homogeneidad en su manejo conceptual o de procedimiento.

Tabla N°1. Relaciones que han determinado la clasificación de los costos

Autores	Criterios de clasificación
Pinilla (1979)	<p>En función:</p> <ul style="list-style-type: none"> Al volumen de actividad interna A su incorporación o asignación en la actividad interna A los elementos que lo integran Al fin que cumplen los factores incorporados en la actividad interna A la estructura de la actividad interna A la decisión de impulsar transacciones al modelo contable de actividad interna Al intervalo temporal al que se refiere el modelo contable Al volumen de las prestaciones cedidas al exterior A la estructura de la entidad contable A las características del modelo contable de actividad interna A la clase de sacrificio que supone
Polimeni, Fabozzi y Adelberg (2006, Pp. 12-25)	<ul style="list-style-type: none"> Elementos de productos Relación con producción Relación con volumen Capacidad de asociación Departamento de ocurrencia Áreas funcionales Periodo en que se causa costos al ingreso Relación planeación, control y toma de decisiones
Rojas (2007)	<ul style="list-style-type: none"> Según su función Según la identificación con una actividad, departamento o producto Según el tiempo en que fueron calculados Según su comportamiento Según el tiempo en que se enfrentan a los ingresos
Millán y Jiménez (2009)	Elementos que forman el coste

	Al momento de cálculo Posible asignación mediata o inmediata Variación del nivel de actividad Toma de decisiones Proceso Productivo Diversas funciones y actividades Cálculo de resultados Grado de previsión y control
Horngren, Datar y Rajan (2012)	Objeto de costo Patrones de comparación de costos Sectores de negocios Costos de manufactura Tipos de inventarios Costos inventariables Costos del periodo

Fuente: elaboración propia a partir de Horngren, Datar y Rajan, 2012; Millán y Jiménez, 2009; Pinilla, 1979; Polimeni, Fabozzi y Adelberg, 2006; Rojas, 2007

No obstante, el manejo aparente de diferentes atributos para clasificar los costos, se encuentran algunos elementos coincidentes que en el propósito general del proyecto como es: *Analizar los efectos generados por la convergencia de los costos de producción a las NIIF, en la toma de decisiones financieras por parte de las Pymes industriales del Departamento de Risaralda*, a continuación se hacen algunas descripciones conceptuales para cada tipo de costo, según Polimeni, Fabozzi y Adelberg (2006):

Tabla N° 2. Tipos de costos

Grupos según la relación con :	tipos de costos	Observaciones
los elementos de un producto	Materiales Directos,	Hace referencia a los costos que fácilmente se asocian con el producto final y representan el principal costo de materiales en la elaboración del producto.
	Mano de obra	Corresponde al costo de la mano de obra que está involucrada en la

	directa	fabricación de un producto terminado.
	Costos Indirectos de fabricación	Son los materiales, mano de obra y los demás costos indirectos que no pueden identificarse directamente con el producto terminado.
con la producción	Costo primo	Resultan de los costos de materiales directos y la mano de obra directa de producción.
	Costo de conversión	Se logran a partir del costo de mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación.
con el volumen	Costos Variables	Sucedan cuando el costo total cambia en proporción directa a los cambios en el volumen de producción.
	Costos Fijos	Son aquellos en los que el costo fijo total permanece constante independientemente al volumen de producción.
	Costos Mixtos	Se caracterizan por combinar cargos de carácter fijo y variable. Puede generarse una parte fija de un costo semivariable o una parte fija de un costo escalonado y cada uno de ellos, afectarse por los niveles de actividad.
áreas funcionales	Costos de manufactura	Es la sumatoria de los costos de los materiales directos, de la mano de obra directa y de los costos indirectos de fabricación.
	Costos de mercadeo	Corresponde a los costos en que incurre la empresa, para satisfacer al cliente.
	Costos de administración	Pertencen a la dirección, control y operación. Costos de áreas funcionales esenciales para el cumplimiento de la razón de ser de la empresa.
	Costos financieros	Éstos resultan de la financiación de los fondos para la operación de la empresa, a partir de obligaciones adquiridas con las entidades financieras, corresponden al servicio a la deuda.
periodo en que se van a cargar los costos al ingreso,	Costo del producto	Son los que se identifican directa e indirectamente con el producto.
	Costo del periodo	Estos costos no son inventariados, son cancelados inmediatamente se originan, pero no puede determinarse ninguna relación con el costo de producción.
la planeación, el	Costo Estándares y presupuestados	son aquellos que deberían incurrirse en determinado proceso de producción en condiciones normales. Se establecen antes del hecho

control y la toma de decisiones.		físico de la producción y pueden ser: estimados o estándar
	Costos Controlables y no controlables	Los controlables son aquellos que están influenciados por los gerentes de unidad en determinado periodo, los no controlables son los que no administran en forma directa determinado nivel de autoridad gerencial
	Costos Relevantes-irrelevantes-hundidos	Los relevantes son costos futuros esperados que difieren entre cursos alternativos de acción. Los irrelevantes son aquellos que no se afectan por las acciones de la gerencia.
	Costos de oportunidad	Son costos que permiten evaluar las alternativas propuestas, para apoyar la toma de decisiones.

Fuente: elaboración propia a partir de Horngren, Datar y Rajan, 2012; Polimeni, Fabozzi y Adelberg, 2006; Rojas,2007

Se eligen las siguientes relaciones y correspondientes tipos de costos, con el fin de elaborar el instrumento para la recolección de la información.

Imagen 1. Relaciones y costos elegidos



Fuente: elaboración propia, con base en Polimeni, Fabozzi y Adelberg (2006, p. 26)

A partir de la indagación sobre la clasificación de los costos y con base en los propósitos del proyecto, se concentrará la atención en aquellas categorías que se relacionan directamente con el tema a investigar, como son los costos derivados del proceso de manufactura y aquellos que intervienen en la ejecución de las funciones de planeación, control y en la toma de decisiones.

¿Cómo aporta los costos a la función de control y toma de decisiones?

Los costos se constituyen en una herramienta esencial para la empresa, en la medida en que, en el caso de la planeación, aportan en la determinación del valor que tendrá para la empresa el logro de sus objetivos de corto o mediano plazo, de igual forma permiten realizar un estudio anticipado de lo que puede implicar la elaboración de un producto o la realización de las actividad que lleven a alcanzar un plan de acción.

Tanto en la planificación o programación de las operaciones, como en el control, intervienen los costos, dado que a partir del análisis de la información que éstos brindan se pueden evaluar el cumplimiento de los planes establecidos por la empresa, en términos de la comparación entre ingresos – egresos y flujos de caja, según lo que plantea Welsch (1972, Pp. 22 - 23).

Las organizaciones empresariales, permanentemente experimentan transformaciones. A medida que aumentan las necesidades de las empresas, también han ido evolucionando los conceptos y dinámicas de la contabilidad, en este caso de la contabilidad de costos, con el fin de poder satisfacer las exigencias del ambiente cada vez más dinámico. Es así como, según Polimeni, Fabozzi y Adelberg:

(...) a principios del siglo XIX, la Revolución Industrial introdujo el proceso de producción de múltiples etapas, y fue necesario determinar el costo de cualquier producto en cada fase y medir el desempeño de los trabajadores y gerentes en todas las etapas. La medida común de eficiencia era el costo por unidad producida. A finales del siglo XIX surgió el desarrollo de grandes firmas de comercialización que tenían líneas de múltiples productos de consumo como Marshall Field, Sears-Roebuck y Woolworth, y éstas necesitaban un procedimiento para medir su eficiencia interna. En las empresas de manufactura de múltiples productos/múltiples divisiones de comienzos del siglo XX, no era suficiente explicar todos los costos que generaba determinado producto, a medida que se avanzaba en el proceso de producción.

Ahora muchos productos utilizan los mismos recursos, y esto hace que la contabilización de los costos de cada producto sea aún más difícil puesto que estos recursos tienen que asignarse a más de un producto (2006, p.19).

En virtud a lo anterior, es claro que la contabilidad de costos, desde tiempo remotos ha sido la encargada de la organización y el análisis de la información relacionada con la ejecución del objeto social de la empresa y se constituye en imprescindible el uso interno de los gerentes y una eficiente ejecución de las funciones de planeación, el control y la toma de decisiones.

De acuerdo a la dinámica que acompaña a la contabilidad de costos, se reconoce que posee vínculos con las demás contabilidades, como la financiera, la de gestión y la estratégica, de allí que se considere como una herramienta válida para la toma de decisiones.

Con relación a la contabilidad de gestión, autores como Serna (2014), la asumen como aquella rama de la contabilidad encargada de medir, analizar y preparar información con el objetivo de controlar y racionalizar los recursos consumidos, que apoya las funciones del proceso administrativo de la empresa, especialmente la planeación y el control, así como la toma de decisiones para el logro de los resultados económicos esperados. Para cuyo fin, según el autor, se apoya en herramientas financieras como los costos y los presupuestos, y no financieras, como las relacionadas con los factores claves de éxito para la empresa (calidad, innovación, productividad, eficiencia, entre otras), elementos que igualmente requieren de los costos.

En esta medida, la contabilidad de costos, ha evolucionado, al pasar de ser una herramienta sólo técnica (Osorio, Duque, & Gómez, 2005), utilizada para valorar los inventarios (Soto-Restrepo, Quiros-Jaramillo, & Mesa-Velásquez, 2013) y elaborar el estado de costos de ventas de la empresa, a ser reconocida como un sistema de información que apoya la toma de decisiones a nivel gerencial, motivo por el cual algunos autores, la relacionan con la contabilidad gerencial y la sumen como aquella parte de la teoría contable que produce información para uso interno de las empresas (Biondi, 2013).

Por ser la contabilidad de costos, un elemento esencial en la toma de decisiones de la empresa, debe converger a las NIIF, en la medida en que genera la posibilidad de establecer relaciones eficientes y fructíferas con otros países y otros mercados a nivel internacional (Osorio, Duque y Gómez, 2005), motivo por el cual en la práctica empresarial, los costos no se encuentran exentos de la convergencia a la NIIF, tema sobre el cual se realiza el próximo producto del presente proyecto (paralelo teórico-normativo de la convergencia de los elementos de los costos de producción a las NIIF y su incidencia en la toma de decisiones).

4. Metodología

Para la realización del presente proyecto se optó por un enfoque investigativo de corte cualitativo, que permita conjugar teoría y práctica, determinada por una praxis organizacional concreta, donde los aportes teóricos se inclinan, no sólo hacia la práctica contable y financiera, sino también hacia la evaluación de los efectos que dichas prácticas tienen al interior de las empresas industriales.

Para cuyo fin se emplearán fuentes de información y técnicas descriptivas que permiten orientar la investigación, no sólo hacia la revisión de los procesos, sino también hacia los efectos logrados con éstos. Busca profundizar en casos específicos y confiar la validez de sus interpretaciones al acercamiento de las situaciones que estudia con los desarrollos teóricos del área contable y financiera, específicamente en cuanto a la contabilidad de costos y decisiones financieras de la empresa.

5. Conclusiones

El avance logrado hasta el momento en el proyecto de investigación ha permitido constatar que la conceptualización y clasificación de los costos, ha obedecido a la dinámica y procesos que acompañan las actividades operacionales, administrativas y financieras de la empresa a través del tiempo.

Es el caso de las empresas manufactureras, los factores de clasificación para los costos, más acertados serán aquellos donde se tienen en cuenta los tres elementos del costo (inventarios, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación), por su lado, si se

habla de una empresa de servicios, los criterios de clasificación más apropiados serán aquellos que den razón del manejo de los costos directos e indirectos, así como de costos variables y costos fijos (semivARIABLES).

De igual forma, dichas clasificación han sufrido algunos cambios, respondiendo a las transformaciones sufridas por la empresa, no solo en la ejecución interna de sus actividades, sino también debido a los requerimientos y condicionantes para la ejecución de sus procesos de intercambio, gran parte de estas transformaciones, motivadas a su vez por la internacionalización de las finanzas y por la armonización de la contabilidad a NIIF, donde se puede visualizar que a diferencia de la contabilidad local, con la convergencia se observa entonces que la implementación de la nueva contabilidad con enfoque NIIF, involucra a todos los actores de la institución y especialmente la sección de costos de una empresa industrial..

El objeto de costo se entiende como cualquier bien tangible o intangible que pueda ser valorado o costado y aunque no exista una única forma para clasificar los costos, éstos siguen cumpliendo sus funciones, entre ellas, proporcionar información pertinente para determinar el valor de las existencias (estado de la situación financiera de la empresa y cálculo del costo de ventas), lo que a su vez se utiliza para conocer si la empresa incurre en utilidad o pérdida (estado de resultados integral) en un periodo de tiempo determinado.

Los costos se constituyen en una gran herramienta para valorar los recursos económicos necesarios para la ejecución de las actividades y operaciones requeridas para el cumplimiento de los propósitos y metas establecidos por la empresa en su función de planeación y la generación de estrategias de crecimiento económico para la empresa.

Así mismo, son una herramienta que complementa la función de control, en la medida que permite evaluar los aciertos o desaciertos en términos de la eficiencia en la administración de los recursos económicos utilizados, respecto al alcance de los objetivos propuestos.

Una conclusión inicial derivada de los avances logrados considera que la empresa podrá elegir una clasificación de costos, que esté en armonía con su naturaleza jurídica, su objeto de costo (bienes tangibles e intangibles) y las dinámicas propias en el proceso de toma de

decisiones, en especial las relacionadas con las inversiones y fuentes de financiamiento pertinentes a la etapa de vida en la que se encuentra la empresa.

Finalmente, se destaca la importancia de apropiar los diversos conceptos sobre costos y su clasificación, con el propósito de ser mucho más acertados en la elección de los tipos de costos que puedan contribuir con las funciones de planeación y control y sirvan de insumo para la toma de decisiones.

6. Referencias bibliográficas

Amat, O. & Soldevila, P. (2011). Contabilidad y gestión de costes. Barcelona: Profit Editorial.

Barfield, J. T.; Raiborn, C. A. & Kinney, M. R. (2005). *Contabilidad de costos. Tradiciones e innovaciones*. México: Thomson Editores.

Berrio, G. D. y Castrillón C. J. (2008). Costos para gerenciar organizaciones manufactureras, comerciales y de servicios. 2ed. Ediciones: Uninorte.

Biondi, M. (2013). Afinidades de la contabilidad financiera con la contabilidad de gestión. *Contabilidad y Auditoría Investigaciones en Teoría Contable*, 15 - 36.

Consejo de normas internacionales de contabilidad IASBI. (2015). *Proyecto de Norma PN/2015/3. Marco Conceptual para la información financiera*. London: IFRS.

Dias M., Jorge. (1981). Costos y el plan contable nacional Jorge Dias Mosto - 3 ed., corr. y aum. - Lima Libros Técnicos. P.272.

Duque-Roldán M. I. y Osorio-Agudelo Jair Albeiro J. A. (2013). ¿El proceso de convergencia en Colombia excluye la contabilidad de costos?. En: *Revista Cuadernos de Contabilidad*. Bogotá, Colombia. 14 (36). Pp.1121-1146. Número especial 2013.

García P. L., D.; Marín, S. y Martínez, F. J. (2006). La contabilidad de costos y rentabilidad en la Pyme. *Revista de Contaduría y Administración*, N° 218, enero-abril, 2006. Pp. 39-59. México DF: Universidad Nacional Autónoma de México.

González, J. M. G. y Tamez M. X. (2017). Evolución histórica de la contabilidad de costos. Ponencia presentada en el II Congreso Virtual Internacional Desarrollo Económico, Social y Empresarial en Iberoamérica. Universidad Autónoma de Potosi. Obtenido de:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/actas/2017/desarrollo-empresarial/54-evolucion-historica-de-la-contabilidad-de-costos.pdf> (agosto 2017).

Hansen, Don R. & Mowen, Maryanne M. (2007). *Administración de costos: contabilidad y control*. 5ta. Edición. México: International Thomson Editores.

Hornngren Charles T., Datar Srikant M. y Rajan Madhav V. (2012). *Contabilidad de costos. Un enfoque gerencial*. Ed.14th. México: Pearson Education.

International Financial Reporting Standard, [IFRS]. (2015). *Norma internacinal de información financiera para Pequeñas y Medianas entidades (NIIF para las Pymes)*.

Obtenido de IFRS: http://www.ifrs.org/IFRS-for-SMEs/Comprehensive-review-IFRS-for-SMEs/Documents/2015_Amendments-to-IFRS-for-SMEs_Spanish_Standard.pdf

Lucumí, C. M., & Pérez, J. V. (2010). *Biblioteca Digital ICESI*. Obtenido de https://bibliotecadigital.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/item/5373/5/sustentacion_a_dopcion_nif.pdf.

Millán R. C. y Jiménez M. M. A. (2009). 3ª ed. Madrid- España: Ediciones Pirámide.

Osorio, A. A., Duque, R. I., & Gómez , M. F. (2005). Los sistemas de información de costos y su relación con las normas internacionales de contabilidad NIC/NIIF. *Contaduría Universidad de Antioquía*, 87 - 104.

Pinilla M. V. J. (1979). Clasificación de los costos. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. VIII, N° 29 y 30. Pp. 831 – 879.

Rojas M. R. (2007). *Sistema de costos. Un proceso para su implementación*. Manizales: Universidad Nacional de Colombia.

Salazar, Y. G. (29,30 y 31 de agosto de 2012). La contabilidad creativa y los comportamientos éticos en el mercado bursátil. *Primer Congreso Global de Contabilidad y Finanzas. INTERGES*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Santos, A., Elliott, D. J., & International Monetary Fund. (2012). *Estimating the costs of financial regulation*. Washington, D.C.: International Monetary Fund.

Serna-Gomez, H. (2014). *Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, almacenamientos, ejecución estratégica*. (11. a ed.). Bogotá: Panamericana Editores.

Soto-Restrepo, B. A., Quiros-Jaramillo, J. d., & Mesa-Velásquez, G. S. (2013). Análisis comparativo del tratamiento contable y financiero de los inventarios entre NIC 2 plena, NIIF Pymes sección 13 y Decreto 2706 capítulo 8 [número especial: Cuatro años de convergencia contable: resultados, transformaciones y retos]. *Cuadernos de Contabilidad*, 14(36), 903 – 941.

Sunder, S. (2005). Teoría de la contabilidad y el control. En S. Sunder, Teoría de la contabilidad y el control (pág. 32). Universidad Nacional de Colombia.

Watts, R., and Zuo, L. (2016). Understanding practice and institutions: A historical perspective. *Accounting horizons*, 30 (3), 409-423.

Welsch, G. A. (1972). Presupuestos. Planificación y control de las utilidades. México: Uteha.

Williams, P., and Ravenscroft, S. (2015). Rethinking decision usefulness. *Contemporary Accounting Research*, 32 (2), 763-788.

Zapata-Sánchez, P. (2007). Contabilidad de costos: herramienta para la toma de decisiones. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Del proteccionismo a la apertura económica en Colombia

Cristian Camilo Duque Gómez¹, David Ruiz Tamayo², Marlen Isabel Redondo Ramírez³

¹*Estudiante de economía, Facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira, Colombia; camiloduque97@gmail.com*

²*Estudiante de economía, Facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira, Colombia; david.ruizta@gmail.com*

³*Directora del centro de investigaciones Facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira, Colombia; Isabel.redondo@unilibre.edu.co*

Resumen— Este es un artículo de revisión bibliográfica referente a la transición de la apertura económica en Colombia, en el que se da desarrollo a los siguientes objetivos: Determinar los hechos que precedieron a la aplicación de un modelo de apertura económica en Colombia; identificar las políticas que permitieron el cambio de modelo económico y enunciar los principales resultados de las reformas aplicadas para la apertura económica. Asimismo, la metodología que se llevó a cabo consistió en las siguientes etapas: recopilación de documentos bibliográficos, revisión y selección por temas, análisis de la información seleccionada y redacción del presente texto. Finalmente, la realización del trabajo permitió concluir que: Colombia ha estado influenciada por los diferentes procesos internacionales que la han llevado a la aplicación de las políticas en pro de abrir las fronteras comerciales, lo que ha promovido la diversificación de producción del país y de sus exportaciones; Como resultado de la apertura de las barreras comerciales se logró mejorar las condiciones para que el país fortaleciera su capacidad de integración con otras naciones. La apertura económica no solo ha sido resultado de las reformas realizadas por el presidente Gaviria, sino que también se deriva de los aportes realizados por las políticas económicas implementadas tanto el pasado como en los periodos posteriores.

Palabras clave— **Apertura** económica, Proteccionismo, Política económica, Comercio exterior

Abstract— This is a bibliographical review article about the transition of the economic opening in Colombia, in which the development is given by the following objectives: To determine the events that preceded the application of a model of economic opening in Colombia; identify the policies that allowed the change of economic model and enunciate the main results of the reforms applied for the economic opening. The information that has been carried out consisted on the following stages: Collection of bibliographical documents, review and selection of topics, analysis of

information and drafting of this text. Finally, the work activity must conclude that: Colombia has been influenced by different international processes that have carried out the application of the policies in favor of the opening of the commercial borders, which has promoted the diversification of the country's production and its exports; As a result of the opening of the trade barriers, the conditions were improved for the country to strengthen its capacity for integration with other nations; the economic opening has not only been the result of the reforms made by President Gaviria, but also derives from the contributions made by the economic policies implemented both in the past and in subsequent periods.

Key words— Economic opening, Protectionism, Economic policy, Trade policy, Foreign trade

CÓDIGO JEL: F02; F13; F15

1. Introducción

Situación previa a la apertura económica

Antes de hablar de la situación que se vivía en el interior del país con respecto a la política comercial se debe hacer mención de las tendencias regionales que influenciaron las políticas aplicadas en el siglo XX, estas fueron dirigidas principalmente por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), esta comisión de la ONU mantuvo dos enfoques principales para la internacionalización de las economías latinoamericanas, una inicial desarrollada desde la década de los 50 en la cual se buscó implementar un modelo Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI), el segundo se dio en la década de los años 80 en que se reestructuró el modelo, no para propiciar el crecimiento individual de las economías, sino enfocado a las alianzas estratégicas para un crecimiento en conjunto y sostenible, es decir un regionalismo abierto, por lo que se pretendía establecer alianzas con países de fuera del continente, lo que tenía la intención de minimizar las vicisitudes de la región, y formar un camino para los procesos de internacionalización. (Tavares, 2000)

El primer ejemplo de esto se da en Chile donde se aplicó el modelo de sustitución de importaciones y donde mayor aplicación y relevancia tuvo en la economía, puesto que su

aplicación se basó en el supuesto de que al introducir un elemento de competitividad extranjera, la calidad de los productos internos y la innovación aumentan, y los costos tienden a bajar, lo que se traduce en un mayor beneficio para el consumidor y el aparato productivo del país; este supuesto está basado en el concepto de la ventaja comparativa propuesta por los clásicos. (Skidmore, 2002)

En el caso colombiano se encuentra que durante los años 50 la economía se había desarrollado bajo un modelo de sustitución de importaciones, que consistía en una fuerte intervención del estado en diferentes aspectos de la economía, como el establecimiento de restricciones cuantitativas para las importaciones, políticas de revaluación de la moneda, acceso preferencial al crédito o en la reducción de la carga tributaria sobre la industria; pero es en los años 60 en los que este modelo se dinamiza gracias a la promoción de exportaciones (Maya Muñoz, 1992).

Un ejemplo de las dinámicas de promoción exportadora se da en el año 1961, cuando entra en marcha el Plan Vallejo, que buscaba la desgravación arancelaria de materias primas para la producción nacional, a cambio de estos beneficios, las empresas beneficiadas deberían desarrollar planes de exportación, además de otros estímulos a las exportaciones y la apertura (Nájar Martínez, 2006).

A medida que avanzaba la década de los sesenta, ya en 1965, Colombia planteó una transición del modelo de sustitución de importaciones hacia un modelo mixto en el que no solo se daba importancia a la protección de algunos sectores pero también se hacía promoción de las exportaciones en sectores no tradicionales, que crecieron gracias a estas políticas (Cruz L. A., 1992).

Además de los avances que tuvo la economía Colombia hacia un sistema de liberalización comercial cabe resaltar que el proceso de apertura se vio marcado por diferentes condiciones previas, como la bonanza cafetera que atravesó el país en los años setenta o la crisis de la deuda por la que pasó en la década siguiente (García, 2002) .

Es importante resaltar que la dinámica internacional jugó un papel bastante significativo en las tendencias de apertura a las que se sumaría Colombia más adelante, un hecho en particular tuvo lugar durante la guerra fría, ya que durante esta Estados Unidos lideraba un sistema de seguridad que incentivaba a los mercados internacionales a su apertura y al mejoramiento de las relaciones comerciales (Ikenberry, 2001). Debido a estos procesos internacionales es que a partir de los años setenta la internacionalización de la economía mundial tomó fuerza y diversos países, incluido Colombia, se sumaron paulatinamente a estas dinámicas (López L. G., 1999).

Adicionalmente se pueden resaltar los eventos internacionales que se dieron en la década de los 70 cuando se aceleró el proceso de internacionalización de la economía mundial, lo que dentro de las economías latinoamericanas generó la necesidad de adaptarse a los procesos de la globalización, enmarcados en distintos ritmos y mecanismos, y con repercusiones desiguales sobre las condiciones de vida y relaciones laborales de los distintos sectores de la población. (Arango & López, 1999)

Con los acontecimientos internacionales alentando las dinámicas económicas en el interior del país, se puede decir que para la década de los setenta se le da fin al proceso de sustitución de importaciones, iniciando lentamente un nuevo proceso de apertura (Castaño, 2004).

Los primeros pasos de Colombia hacía la introducción a un modelo de apertura económica se dieron entre 1974 y 1976, con la intención de cambiar el modelo de desarrollo, las primeras ideas sobre la necesidad de reformar el modelo de desarrollo de Colombia, tuvieron lugar, en un amplio debate, durante la campaña presidencial de Alfonso López Michelsen, (1974-1978), periodo en el cual el presidente López defendió la importancia de un funcionamiento más libre del mercado y darle un papel más principal a las exportaciones, para hacer de estas el elemento dinamizador de la economía, esta idea se profundizó con la idea de que el país debía dejar de ser el “Tíbet de Suramérica”, para convertirse en el “Japón” de la región, demostrando el bienestar que causaría una apertura económica, no solo en crecimiento sino también en una mejora en la calidad de vida de la población. (Restrepo, 1995)

Las tendencias neoliberalistas llegan con más fuerza a Colombia y América Latina para los años 80, impulsadas por la dinámica política de los gobiernos de Reagan, en Estados Unidos y Thatcher, en Inglaterra (Nájar Martínez, 2006).

Con Ronald Reagan y Margaret Thatcher en el poder se impone un nuevo modelo más liberal, el cual pretende la liberación de los mercados nacionales utilizando al neoliberalismo. sin el cual, las economías rezagadas no podrían modernizarse, dado que no se crearían las condiciones necesarias o ideales para salir de la condición de atraso o subdesarrollo, el cual se entiende, para este momento, como la consecuencia ligada a no haber podido superar los factores de tradición, carácter y cultura de los pueblos premodernos. (Ahumada, El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana , 1996)

Como resultado de las tendencias internacionales hacía la globalización, en Latinoamérica surgió la necesidad cambiar el modelo de desarrollo proteccionista a uno de libre mercado o de apertura económica, lo que se destacó en las crisis de la deuda externa en 1982, en las cuales los países latinoamericanos se ven forzados a por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco mundial a pactar programas de apertura económica para tener acceso a nuevos crédito y financiar la deuda: México (1986-1989), Bolivia (1986), Venezuela (1989), Ecuador (1989), Perú (1990), Brasil (1990), Argentina (1989-1990) (Rendón, 2009).Con respecto a esto Pulecio, 1991 dice:

En definitiva, la mayor internacionalización de las economías latinoamericanas responde al movimiento global de transnacionalización del capital, jalonando por el capital financiero: la crisis de la deuda externa latinoamericana, expresada como restricción al financiamiento externo y transferencias netas de capital hacia los países desarrollados, obliga la reorientación de las estructuras productivas hacia el mercado internacional, para la obtención de saldo comerciales favorables. (Pulecio, 1991)

En relación con el proceso que se dio en Latinoamérica de Gonzales,2013 explica que el desarrollo de las propuestas de apertura económica por parte de las economías

predominantes tuvo un impacto diferente en cada país debido al grado en el cual se profundizaron las políticas de apertura económica. (Perez, 2013)

Colombia por su parte tuvo una experiencia parecida a la de otros países latinoamericanos, en los cuales, los primeros intentos por internacionalizar la economía surgieron de la iniciativa del sector privado nacional, a través de proyectos industriales, que debido a la falta de presupuesto y financiación resultaron en esfuerzos infructuosos. (ONUDI, 1997)

Posteriormente para la década de los ochenta, una vez había pasado la bonanza cafetera, se evidenciaron los problemas estructurales en la capacidad productiva del país, causados por las políticas proteccionistas, ante esto surgió la necesidad de modernizar la economía a través de su inserción a los mercados internacionales (Nájar Martínez, 2006). Esta década se vio marcada por un ciclo de debilitamiento del aparato productivo del país, manifestado por medio de la desaceleración y las crisis en la producción de bienes agrícolas, de manufacturas y en la construcción, lo que reafirma la necesidad de internacionalización económica (Cuevas, 1986). Adicionalmente se afirma que las actividades industriales perdieron competitividad a lo largo de los ochenta (Ramírez & Nuñez, 1998).

2. La apertura económica

Colombia da inicio al proceso de apertura económica para el año 1989 cuando el Banco Mundial plantea, en el documento *Colombia: Comercial Policy Survey*, una serie de sugerencias tales como usar el tipo de cambio como un instrumento de promoción de las exportaciones, la eliminación de los subsidios a las exportaciones y la flexibilización de los gravámenes arancelarios; estas recomendaciones fueron acatadas por el gobierno en febrero de 1990 (Torres & Vázquez, 2013). El presidente que ejercía el gobierno del país para el momento era Virgilio, durante su administración se hicieron los preparativos que llevarían al país a la liberalización de su economía (Castaño, 2004).

Para inicios de 1990, el gobierno de Virgilio Barco propone el programa de “Modernización e internacionalización” de la economía, en este se plantea transformar el modelo de desarrollo económico que se tenía hasta la fecha, mediante una serie de reformas graduales pero contundentes. Uno de los aspectos fundamentales de este proceso fue la apertura del mercado colombiano a las importaciones, con medidas referentes a la

reducción de aranceles, el establecimiento de regímenes de licencia previa y en términos generales el fomento a la libre competencia de productos nacionales y extranjeros en el mercado local (Maya Muñoz, 1992).

La administración Virgilio Barco fue la encargada de promover las políticas permitientes para que el país pudiese entrar en la tendencia mundial de liberalización, su plan de gobierno estuvo enfocado en lograr este objetivo en tan solo cuatro años, esto responde a que durante esta época el mundo atravesaba por lo que se denominó el triunfo del capitalismo, con la caída de la Unión Soviética y una tendencia más fuerte que nunca hacia la economía de mercado y el pensamiento económico liberal (Universidad Nacional, 1994).

Cuando en Colombia se promovió el modelo de apertura económica se hizo sobre la afirmación de que el modelo proteccionista, se había convertido en un obstáculo para el desarrollo, sin dar lugar a promover el progreso de actividades competitivas, por lo que se argumentaba que era el momento de cambiar a un modelo mixto. (Universidad de la Sabana, 2004)

La apertura económica tuvo su periodo de predominancia a partir de 1991, cuando durante su discurso de posesión el entonces presidente César Gaviria manifestó que Colombia debía “ajustarse a las nuevas realidades de la política internacional”, es por esto algunos de los propósitos más relevantes de su gobierno tendieron a la diversificación del comercio tanto en productos como en destinos, el establecimiento de reformas que permitirán la internacionalización de la economía o la búsqueda del aumento de la capacidad negociadora de la región (López & Porta, 1991).

Una vez en el ejercicio de sus facultades presidenciales, el gobierno de Gaviria empezó a desarrollar reformas en diferentes aspectos que le permitirían dar apertura a las fronteras comerciales del país; entre las principales áreas en las que se propusieron dichas reformas están la arancelaria, portuaria cambiaria, tributaria, una reforma general al comercio exterior, además de políticas para la promoción de la inversión extranjera, creación de planes de vivienda y reformas laborales que se adaptaran a las tendencias del mundo (Ramírez & Nuñez, 1998).

Durante el periodo presidencial de Cesar Gaviria la apertura vivió un proceso más acelerado que lo vivido en los 40 años anteriores, y es que durante este periodo se introdujeron reformas estructurales para motivar a los diferentes agentes de la economía hacia el sector externo, lo que se puede denotar con la disminución de los aranceles promedios del 89% en 1988 a 18% en 1993, adicionalmente en el 1990 se gestó una reforma financiera con la ley 45 que permitió la creación de la multibanca y la inversión extranjera en el sector, en el mismo sentido nacieron la ley 50 de 1990 y la ley 100 de 1993 como una reforma del mercado laboral, eliminando la retroactividad de las cesantías y creando los fondos privados de pensión y salud, dichas reformas se complementaban con la ley 9 de 1990 y sobre los mercados de capitales y la ley 7 de 1991 de comercio exterior que promovían todas las formas de entradas para el capital extranjero, entre otras reformas. (Mora, 2010)

Otra de las acciones por parte del gobierno de Gaviria consistió en la implementación de estrategias para el desarrollo, que se orientaban a la diversificación de las exportaciones, pero con la consideración de las ventajas comparativas para la transformación de la industria nacional. (Banco de la República, 2002)

La etapa definitiva del proceso de apertura se dio a partir de la entrada en vigencia de las políticas del expresidente Gaviria, en donde se pasó de promover el comercio exterior solo como una estrategia para reducir las reservas internacionales, a establecer un proceso que procuraba cambiar el modelo de desarrollo, no solo mediante la liberalización en términos comerciales sino también en aspectos macroeconómicos como el mercado de dinero, de cambios, de capitales e incluso de trabajo (Garcia, 2002).

Constituir un nuevo modelo para la economía, que se ajuste a las dinámicas internacionales requiere que realicen reformas estructurales, así como el establecimiento de un orden jurídico económico, es decir que se hace necesario que todos los aspectos referentes a la apertura tengan una sustentabilidad jurídica, es aquí donde entra la firma de la Constitución de 1991, que le da un marco de acción al estado para la aplicación de reformas en torno a la internacionalización, definir los límites de la regulación del estado en la economía o la firma de tratados comerciales internacionales (Cruz L. E., 2010).

Entre los muchos cambios que se dieron esta una de las más importantes fue la reforma comercial, que modificó el sistema de importaciones, en ella se eliminaron restricciones administrativas y se redujo en nivel general de aranceles; con esto el proceso de apertura económica fue más veloz, ya que dentro de las posiciones arancelarias se dio una libertad a la importación de alrededor del 97%, lo que conllevó a una entrada masiva de mercancías extranjeras a bajos costos, que ejercen una fuerte presión sobre la producción nacional, causando así la debilidad de algunos sectores de la economía colombiana (Echavarría, 2000).

Adicional a las reformas comerciales internas, para el país fue de suma importancia la firma del Arancel Externo Común Andino, en 1993, con esto, el arancel promedio en Colombia descendió del 33% en 1980 al 11,7% en 1997 (Echavarría, 2000). El Arancel Externo Común Andino una respuesta al proceso de liberalización de las economías latinoamericanas y responde a la necesidad de integración económica de los mercados de la región, su funcionamiento consiste en un mecanismo de escalonamiento arancelario, que determina diferentes porcentajes de aranceles para diferentes productos de acuerdo a su grado de elaboración, además de esto, existen otras herramientas como el sistema andino de franjas de precios, para regular los productos con tendencias a la inestabilidad internacional (Scandizzo & Arcos, 2004).

Con respecto al proceso de apertura económica colombiana se pueden distinguir fácilmente una primera etapa entre 1990 y 1998, la que se caracterizó por la formación de acuerdos comerciales y la disminución de aranceles; y una segunda etapa entre 1999 y 2011, en la que se centró en mejorar la competitividad de los agentes nacionales y promover el incremento de la oferta exportadora del país, de los que se puede concluir que el primer periodo buscaba generar confianza de los agentes extranjeros en la economía local, y el segundo dinamizar la estrategia de internacionalización de la economía colombiana. (Ministerio de Comercio Exterior de Colombia, 2011)

La apertura económica se caracterizó por la reducción de la regulación del estado sobre el mercado, para insertar la economía colombiana en el mercado mundial y a su vez mejorar la eficiencia productiva de la economía, este proceso logró la existencia de condiciones favorables para los procesos de democratización y de integración de la sociedad (Arana, 2004).

Los retos que debió afrontar el país por motivo de la apertura fueron variados, entre ellos estaba el de mejorar la producción industrial del país, para tal fin se aplicaron diferentes mecanismos técnicos, financieros y de desarrollo social; todo con el fin de permitir que las empresas industriales nacionales tuvieran acceso a nuevas tecnologías. Además de esto se buscó el mejoramiento de la infraestructura portuaria del país mediante la participación de capitales de origen privado (Recio Buriticá, 1994).

Uno de los principales cambios que sufrió el país a raíz del proceso aperturista fue en su balanza comercial, que pasó de estar mayormente influenciada por exportaciones tradicionales como el café, petróleo, ferroníquel y carbón a tener un considerable impacto de las exportaciones de productos no tradicionales tales como textiles, alimentos, imprentas, químicos así como otros bienes de origen industrial que en su conjunto llegaron a representar el 56% de las exportaciones del país en el año 2001, dejando claro que el balance del proceso aperturista permitió la diversificación del portafolio exportador colombiano (Nájar Martínez, 2006).

La internacionalización del comercio en Colombia tuvo lugar en una década en la que además se dio una desindustrialización nacional, la industria manufacturera, por ejemplo, tuvo una disminución en su participación en un 4% en el periodo comprendido entre 1990 a 1999 (Ortiz, 2006).

Dentro de la geografía económica del país, la apertura económica permitió la consolidación de algunas regiones urbanas o centros metropolitanos como los centros de desarrollo económico, esta primacía de algunas regiones sobre otras no responde a cambios estructurales sino a la capacidad de adaptación de la industria de los centros urbanos a las tendencias de un modelo liberal de desarrollo, ya que se dieron fenómenos como el

aumento de la productividad del trabajo, la diversificación de las actividades económicas, el aumento de mano de obra calificada o la expansión de mercados (Lotero Contreras, 1998).

Tan solo unos años después de que se tomaran medidas de internacionalización de la economía Colombia, la dinámica internacional empezó a tener más relevancia que producción interna; para 1992 el comercio externo creció en un 5,5%, mientras que la producción nacional lo hizo solo en un 3,4%, esta dinámica se refleja en el aumento de la capacidad exportadora en minería e hidrocarburos, además de los esfuerzos por diversificar los productos y los mercados de destino (Escobar, 2002).

La inversión durante la década de los 90 fue la más alta en más de 25 años, una tercera parte de esta inversión fue destinada a actividades industriales, a pesar de esto este boom inversor se caracterizó por abarcar una amplia variedad de sectores (MENDEZ P., 2000).

Para el final del gobierno del expresidente Gaviria y como resultado de la aplicación de la apertura económica, se presentó un aumento de las importaciones en un 61,06%, lo cual tuvo graves repercusiones sobre la balanza comercial del país, la cual registro un déficit de USD201´693.136, lo que también se puede atribuir a una caída en las exportaciones de café y ferroníquel del 6,82% y 14,20% respectivamente, posteriormente en la administración de Ernesto Samper, el incremento de las importaciones continuo ya que el presidente continuo con la política de apertura, dentro su plan de desarrollo “El salto social”, el crecimiento de las importaciones llego al 71,55%, lo que aumento el déficit en la balanza comercial, aunque esto fue acompañado de una disminución en las exportaciones de servicios, pues cayeron de un 40%-45% a un 4,39%, la tendencia cambio durante la presidencia de Andrés Pastrana pues la balanza comercial reporto un leve superávit, explicado en el buen desempeño de las exportaciones de bienes y servicios, las cuales crecieron en un 11,28% comprado con el gobierno anterior, como consecuencia del plan estratégico exportador (1999-2009), desarrollado por el gobierno de Pastrana, en el cual los objetivos fundamentales giraban entorno a diversificar la oferta exportadora por medio de las exportaciones no tradicionales y desarrollar una cultura exportadora en la población colombiana. (García & Escorcía, 2012)

Uno de los resultados más dicientes fue el hecho de que en 1996 las exportaciones representaban un 36% del PIB, frente a un 21% en 1980, lo que significó uno de los primeros resultados positivos en materia de reindustrialización del país, pues estos promedios eran superiores al promedio de América Latina para este momento. (Peres, Wilson, Mortimore, & Michael, 2001)

En lo pertinente a los servicios, la liberalización de los mercados, la desregulación y privatización, presentaron una oportunidad para ingresar a sectores anteriormente muy protegidos, fue entonces que la presencia de empresas transnacionales en el sector tuvo lugar durante la desaparición de empresas gubernamentales que representaban un estancamiento para las empresas privadas nacionales. (Peres & Wilson, Políticas de Competitividad, 1994)

Otro resultado de la apertura es la generación de un aumento en la competencia por medio de la introducción de productos extranjeros en los mercados colombianos, lo que transformó la relación entre producción y demanda que había regido durante décadas en el país, sin embargo, muchas empresas no lograron sobrevivir al nuevo ambiente de competencia y por ende terminaron desapareciendo y para los consumidores que no afectó la desaparición de dichas empresas, la apertura significó una mayor variedad de productos, precios y calidad. (Banco de la República, 2002)

Dentro del análisis de las consecuencias de la apertura es importante resaltar lo dicho en el CONPES No 2899 de 1997 Para crear una economía competitiva se necesita del resultado del trabajo conjunto tanto del sector privado como del estado, para promover la competencia y productividad nacional, en un espacio macroeconómico propicio para la inversión extranjera, por lo que el desarrollo de infraestructura física y social, el desarrollo tecnológico, el medio ambiente y la educación deben ser herramientas fundamentales para alcanzar el objetivo de la apertura económica. (CONPES, 1997)

para el 2016 Colombia fue el sexto país de América latina que más exportaba, en este año registró USD 30.984 millones en exportaciones, pero en contra posición a esto también es una de las economías que menos apertura comercial muestra, pues si se mira el indicador de exportaciones per cápita el país apenas alcanza los USD 637 por habitante, ubicándose en

el quinto puesto de los países con los indicadores más bajos, si se compara a Colombia con países como México y Uruguay que cuentan con USD 2.931 y USD 2.022 de exportaciones per cápita se nota el claro rezago del país, y la necesidad de profundizar en la apertura para revertir esta tendencia. De igual forma si se mira el índice de apertura comercial que muestra, con porcentaje del PIB, la suma de las importaciones y exportaciones, de nuevo Colombia exhibe uno de los índices más bajos, pues se ubica en el puesto número 16 con un índice del 26,9%, siendo muy superado por países como México con un 72,7% y Panamá con 70,1%. (ANALDEX, 2017)

Colombia se ha venido desindustrializando desde 1975 hasta hoy, debido al bajo valor agregado que las empresas aportan durante el proceso de la elaboración de los productos, lo que se puede evidenciar en la contribución del sector industrial al PIB, pues en los años setenta la participación era del 24%, en el 2017 se encontró que la industria participa con alrededor de un 12% del PIB, y según estimaciones para el 2020 la participación de la industria se reducirá a un 11%-9%. (SECTORIAL, 2015)

La incursión de América Latina en el proceso de apertura económica, sin embargo la participación en los mercados internacionales ha caído y hoy representa menos de la mitad que tenía hace cuarenta años, a pesar de que el comercio internacional ha crecido a un ritmo supremamente alto teniendo gran participación de los países del Este Asiático, y esto se explica en la baja productividad de los países latinoamericanos, factor que los hace menos competitivos en los mercados internacionales, por ende la CEPAL propone vincular la agenda comercial de los distintos países con una serie de políticas internas que mejoren la productividad de sus nacionales, para afrontar los retos del mercado internacional, adicionalmente, resalta la necesidad de reducir y posteriormente eliminar las barreras comerciales y físicas que limitan el acceso a los mercados de América Latina, pues resaltan que este es un punto clave para sacar provecho de los diferentes acuerdos comerciales y poder aprovechar las ventajas comparativas de cada nación. (Corporación Andina de Fomento, 2005)

3. Discusión

Uno de los aportes de Tavares es explicar la influencia de las CEPAL para la aplicación del modelo de industrialización por sustitución de importaciones, y los beneficios que este

proponía para el desarrollo de las economías de los países latinoamericanos, puesto que se exponía que el mediante este se desarrollaría la industria nacional lo que permitiría la creación de sistemas de producción fuertes que a su vez conducirían al fomento de las exportaciones de los bienes industriales, sin embargo Rendón expone como este modelo resultó generando un proteccionismo excesivo que a la larga se vio reflejado en el desencadenamiento de diferentes crisis de la deuda, en la que se incluye la sufrida por Colombia en la década de los ochenta, conduciendo a la necesidad de un cambio de modelo.

Los enunciados de Ortiz dan a entender que el proceso de apertura contribuyo a la desindustrialización de la economía Colombiana sustentandose en la disminucion de la participacion de sectores como la manufactura en el producto interno bruto, por otro lado se encuentran Peres, Wilson, Mortimore y Michael, quienes sostienen que la industria del país ha aumentado su dinámica y participación en la producción del país, para esto hacen referencia al crecimiento de las exportaciones como prueba de que la producción industrial se ha fortalecido con los procesos aperturistas.

Mora hace un compendio de las diferentes reformas que fueron necesarias para la apertura economicas, además esto Ramírez y Nuñez, resaltan la importancia que estas tuvieron para el avance del proceso aperturista por el que atraviesa el país, adicional esto la Corporación Andina de Fomento sigue haciendo hincapie en la necesidad de modernizar la legislación para así promover la integracion de los mercados internacionales de las economías suramericanas.

4. Referencias bibliográficas

Ahumada, C. (1996). El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana. En *El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana* (págs. 8-26). BOGOTÁ: El Áncora Editores.

Ahumada, C. (1996). El modelo neoliberal y su impacto en la sociedad colombiana . Bogotá: el ancora.

ANALDEX. (2017). <http://www.analdex.org>. Recuperado el 2018, de <http://www.analdex.org/2017/11/01/grado-de-apertura-comercial-en-colombia/>

Arana, R. G. (2004). la política exterior de colombia a finales del siglo XX. *Revista Latinoamericana de Ciencias Sociales y Desarrollo Humano; Vol. 12, 258-285.*

- Arango, L. G., & López, C. M. (1999). Globalización, apertura económica y relaciones internacionales en América Latina. *Utopica*.
- Banco de la República. (2002). <http://enciclopedia.banrepcultural.org>. Recuperado el 19 de enero de 2018, de http://enciclopedia.banrepcultural.org/index.php?title=Apertura_econ%C3%B3mica
- Castaño, R. (2004). COLOMBIA Y EL MODELO NEOLIBERAL. *SABER ULA*, 59-76.
- CONPES. (1997). *Los Acuerdos sectoriales de competitividad*. Bogotá.
- Corporación Andina de Fomento. (2005). *cepal.org*. Recuperado el 2018, de https://www.cepal.org/treeeditor/carpetas/13/holder/caf_al_comercioglobal.pdf
- Cruz, L. A. (1992). Consideraciones teóricas y empíricas sobre la apertura económica. *Cuadernos de economía (Santafé de Bogotá)*, Vol. 12, N°. 17, , 183-214.
- Cruz, L. E. (2010). LA CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE 1991 Y LA APERTURA ECONÓMICA. *Revista de la Facultad de Ciencias Económicas: Investigación y Reflexión*, XVIII.
- Cuevas, H. (1986). Dinámica del proceso de industrialización en Colombia. *Revista Economía Colombiana*.
- Echavarría, J. J. (2000). Colombia en la década de los noventa: neoliberalismo y reformas estructurales en el trópico. *Coyuntura Económica*; Vol. XXX, 121-148.
- Escobar, L. J. (2002). LA DEBILIDAD DEL ESTADO COLOMBIANO EN TIEMPOS DEL NEOLIBERALISMO Y EL CONFLICTO ARMADO. *Economía Aspectos sociales Colombia*, 103-116.
- García, C., & Escorcía, D. p. (2012). Evaluación de los efectos del grado de apertura comercial en los diferentes periodos presidenciales en el crecimiento económico de Colombia (1970-2009). *Panorama Económico*.
- García, J. G. (2002). LIBERALIZACIÓN, CAMBIO ESTRUCTURAL Y CRECIMIENTO ECONÓMICO EN COLOMBIA. *Cuadernos de Economía*, vol. 21, núm. 36, 189-244.
- Ikenberry, G. J. (2001). GLOBALIZACIÓN Y ORDEN POLÍTICO: LOS ORÍGENES DE LA INTEGRACIÓN ECONÓMICA MUNDIAL Y SUS CONSECUENCIAS. *COLOMBIA INTERNACIONAL*, 5-24.
- López, A., & Porta, F. (1991). *Apertura importadora en América Latina : aspectos comparativos de las experiencias en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, México y Venezuela*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones para la Transformación , CENIT.
- López, L. G. (1999). GLOBALIZACIÓN, APERTURA ECONÓMICA Y RELACIONES INDUSTRIALES EN AMÉRICA LATINA. En *GLOBALIZACIÓN, APERTURA*

ECONÓMICA Y RELACIONES INDUSTRIALES EN AMÉRICA LATINA (págs. 9-28). Bogotá: CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES, CES; Universidad Nacional de Colombia .

- Lotero Contreras, J. (1998). Apertura económica y desarrollo industrial en las áreas metropolitanas de Colombia. *EURE*, XXIV .
- Maya Muñoz, G. (1992). Apertura económica y agricultura en Colombia. *Ensayos de Economía*; Vol. 3, núm. 5, 47-77.
- MENDEZ P., A. (2000). EL IMPACTO DE LA APERTURA ECONÓMICA EN EL VALLE DEL CAUCA EN LA DÉCADA DEL NOVENTA. *Estudios Gerenciales*; vol.16 no.77, 41-51.
- Ministerio de Comercio Exterior de Colombia. (2011). *Política Nacional para la productividad y competitividad*. Bogotá.
- Mora, L. N. (2010). 20 años después del proceso de apertura económica: más mercados con poca diversificación exportadora. *Revista Civilizar*.
- Nájjar Martínez, A. I. (2006). Apertura económica en Colombia y el sector externo (1990 - 2004). *Apuntes del CENES*, 85-106.
- ONUDI. (1997). Consecuencias De La globalización Para El Desarrollo Industrial. *SELA*.
- Ortiz, C. H. (XXV). APERTURA, ESTRUCTURA ECONÓMICA E INFORMALIDAD: UN MODELO TEÓRICO. *Cuadernos de Economía*, XXV .
- Peres, & Wilson. (1994). Políticas de Competitividad. *Revista de la CEPAL*.
- Peres, Wilson, Mortimore, & Michael. (2001). La competitividad empresarial en América latina y el Caribe. *Revista de la CEPAL*.
- Perez, M. A. (2013). <http://www.scielo.org.co>. Recuperado el 2018, de <http://www.scielo.org.co/pdf/adter/n22/n22a1.pdf>
- Pulecio, J. R. (1991). La apertura en Colombia. Bogotá: Fescol.
- Ramírez, J. M., & Nuñez, L. (1998). Apertura y competitividad en la industria colombiana. *COYUNTURA ECONÓMICA, FEDESARROLLO*.
- Recio Buriticá, Á. (1994). Pro y contra de la apertura económica en Colombia. *Investigación y desarrollo social*; Vol. 5 No. 1, 33-42.
- Rendón, C. E. (2009). Globalización: apertura económica y tratado de libre comercio. *Pensamiento económico*.
- Restrepo, A. L. (1995). [repositorio.cepal.org](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9632/S9500013_es.pdf?sequence=1). Recuperado el 2018, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9632/S9500013_es.pdf?sequence=1

- Scandizzo, S., & Arcos, X. (2004). El arancel externo común en la Comunidad Andina. *Desarrollo y Sociedad*, núm. 53, 83-138.
- SECTORIAL. (2015). Impacto Negativo de la Apertura Económica en Colombia: el Efecto de los TLCs. *SECTORIAL*.
- Skidmore, D. (2002). *International Political Economy: The Struggle for Power and Wealth*. Wadsworth Publishing Company.
- Tavares, M. d. (2000). *La CEPAL y la integración económica de América Latina*. Brasilia.: CEPAL.
- Torres, O. U., & Vázquez, G. M. (2013). Efecto de la globalización sobre la eficiencia técnica en el contexto regional de Colombia. *AD-minister*.
- Universidad de la Sabana. (2004). *intellectum.unisabana.edu.co*. Recuperado el 21 de Julio de 2018, de <https://intellectum.unisabana.edu.co/bitstream/handle/10818/7394/124270.pdf?sequence=1>
- Universidad Nacional. (1994). La política social de los 90. En *La política social de los 90. Analisis desde la Universidad* (pág. 35). Bogotá: Presencia.

Acerca de los autores

Cristian Camilo Duque Gómez: Estudiante de economía, Universidad Libre seccional Pereira; auxiliar de investigación en el centro de investigaciones de la facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira.

David Ruiz Tamayo: Estudiante de economía, Universidad Libre seccional Pereira; auxiliar de investigación en el centro de investigaciones de la facultad de ciencias económicas, administrativas y contables, Universidad Libre seccional Pereira.

Marlen Isabel Redondo Ramirez: Candidata a Doctora en Ciencias de la Educación de la Universidad Cuauhtemoc. MBA, Administración de Negocios Universidad Autónoma de Manizales, Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria Universidad Gran Colombia, Economista Industrial Universidad Católica de Pereira.

Tensiones entre los dispositivos de producción de empresarios de sí y la formación de estudiantes de humanidades

Oscar A. Jaramillo G.

¹ Docente investigador, Facultad de Ciencias Administrativas y Financieras, Fundación Universitaria del Área Andina. Pereira, Colombia. Correo electrónico: ojaramillo5@areandina.edu.co

Resumen— Esta propuesta se orienta a indagar sobre la relación que se establece entre las gramáticas sociales de los dispositivos de producción de empresarios de sí y un grupo de estudiantes de universidad pública, formados en el ámbito de las ciencias humanas en la ciudad de Pereira. Esto, con el fin de visibilizar como la racionalidad gubernamental que aparece como hegemónica en estos tiempos, coloniza escenarios formativos, aún de discursos que distan de las ciencias económicas. El horizonte conceptual desde la cual se lee el objeto de investigación se ubica en el enfoque postestructuralista, en la línea de pensamiento del autor francés M. Foucault y autores posteriores que han continuado ampliando e investigando desde sus categorías. En el mismo sentido, la propuesta metodológica retoma elementos de la genealogía foucaultiana en composición con el análisis estructural de contenido para el tratamiento de los datos. En referencia al análisis de los resultados, el proceso analítico muestra en primer momento como hay una empresarización de la sociedad y de la escuela, lo cual se traduce en la producción de empresarios sí, sujetos que se convierten en un proyecto privado, con necesidad de inversión sobre sí constante y sin contar con las garantías que debería brindarle el pacto social. Esto al mismo tiempo, se liga con una deuda permanente que se genera para el lugar socio-económico en el que se ubican los participantes, haciendo que sus posibilidades de hacerse empleables y poder garantizar ciertas condiciones de vida les haga devenir subjetividades endeudadas. Se muestra también una relación con los discursos de auto-ayuda o neopastorales que son característicos y encarnan el fundamento de la sociedad empresarizada, punto donde emergen las críticas que desde su formación realizan a este tipo de enunciaciones. Finalmente, se cierra el texto concluyendo que los estudiantes del ámbito de las humanidades al igual que la mayoría de los miembros de las más de las sociedades occidentales se encuentran cruzados por las relaciones de poder de la racionalidad gubernamental hegemónica, sin embargo, la diferencia radica en que sus discursos les posibilitan críticas y contra-conductas que desde otras posiciones subjetivas no se generan.

Palabras clave— Empresario de sí, gobierno de la vida, gramáticas sociales, sociedad empresarial, subjetividad.

Abstract— This proposal is aimed at investigating the relationship established between the social grammars of the production devices of self-employed entrepreneurs and a group of public university students, trained in the field of human sciences in the city of Pereira. This, in order to make visible how the governmental rationality that appears as hegemonic in these times, colonizes formative scenarios, even of discourses that are far from the economic sciences. The conceptual horizon from which the object of research is read is located in the post-structuralist approach, in the line of thought of the French author M. Foucault and later authors who have continued to expand and investigate from their categories. In the same sense, the methodological proposal takes elements from the Foucauldian genealogy in composition with the structural analysis of content for the treatment of the data. In reference to the analysis of the results, the analytical process shows first of all how there is a corporatization of society and of the school, which translates into the production of entrepreneurs themselves, subjects that become a private

project, in need of investment on itself constant and without counting on the guarantees that the social pact should offer. This at the same time, is linked to a permanent debt that is generated for the socio-economic place in which the participants are located, making their possibilities of becoming employable and being able to guarantee certain living conditions make them become indebted subjectivities. It also shows a relationship with the discourses of self-help or neopastoral that are characteristic and embody the foundation of the entrepreneurial society, a point where the criticisms that from their formation make to this type of enunciations emerge. Finally, the text closes concluding that the students of the humanities field, like the majority of the members of most of the western societies, are crossed by the power relations of the hegemonic governmental rationality, however, the difference lies in in which their discourses allow them criticisms and counter-conducts that from other subjective positions are not generated.

Keywords— *Self-employed, government of life, social grammars, business society, subjectivity*

Clasificación JEL: A14 Sociology of Economics

1. Introducción

En esta propuesta se realiza un abordaje de dispositivos y contextos educativos superiores de la ciudad de Pereira, aquellas maneras en que el modelo empresarizado de la educación ha venido tomando cuerpo en medio de los procesos formativos en el ámbito de los empresarios de sí. Para comprender las adaptaciones, modos de control, de producción de la conducta bajo el modelo hegemónico, al tiempo que revisar las resistencias dadas en este caso desde los espacios de la formación en humanidades, indagando en grupo de estudiantes de licenciatura en filosofía y literatura su manera de asumir estas dinámicas contemporáneas.

Así, las relaciones de saber-poder-verdad-subjetividad son históricas, lo que hace que los regímenes de gobierno de la vida cambien sus estrategias y tecnologías específicas con las que se quiere operar la vida de los sujetos. En este sentido, puede afirmarse que hoy nos encontramos insertos en sociedades de control (Deleuze, 1995), de capitalismo mundial integrado (Hard y Negri, 2001) o liberalismo avanzado (Rosse, 1997). Este tipo de sociedades se caracterizan por un gobierno de la vida no únicamente disciplinario (Foucault, 2006), sino que operan a distancia, creando un medio artificial de reglas de juego, con lo que espera conducir la conducta de los sujetos a favor de objetivos puntuales de la racionalidad hegemónica (Foucault, 1988; Sáenz, 2014).

Ahora bien, uno de los elementos que sobresalen de los escenarios sociales hegemónicos de la actualidad son formas gubernamentales que van sobre la subjetividad como lo plantea Castro-Gómez (2010, p. 13) :

Las tecnologías políticas (...) que operan en el liberalismo y el neoliberalismo, producen modos de existencia, pues a través de ellas los individuos y colectivos se subjetivan. Su propósito es, por tanto, la autorregulación de los sujetos: lograr que los gobernados hagan coincidir sus propios deseos, esperanzas, decisiones, necesidades y estilos de vida con objetivos gubernamentales fijados de antemano. Por eso las tecnologías políticas, no buscan “obligar” a qué otros se comporten de cierto modo (y en contra de su voluntad), sino hacer que esa conducta sea vista por los gobernados mismos como buena, digna, honorable, y por encima de todo, como propia, como proveniente de su libertad.

En este sentido, en el mundo contemporáneo esta cobrando cada vez más fuerza lo que se denomina una política de sí, donde el blanco último de estas formas de gobernar ser gobernado y generar contraconductas, van sobre las dimensiones éticas y políticas que se forman en la relación del sujeto consigo mismo. Donde interesa para este análisis aquel proceso que se genera en medio de los dispositivos educacionales (Grinberg, 2006). De tal forma, asumir la educación como un conjunto heterogéneo de prácticas discursivas y no discursivas, dispositivo (Foucault, 1985, Deleuze, 1987), es ubicarlo en lugar de producción de subjetividad.

En consecuencia, puede afirmarse siguiendo a investigadores actuales de la escuela colombiana y latinoamericana (Cortés, 2012; Marín, 2015; Sáenz, 2014; Grinberg, 2006), que debido a las políticas de carácter neoliberal que han empezado a tomar cuerpo en las prácticas educativas que guían el accionar del espacio escolar, el mismo se ha visto marcado con vigor por lo que ha dado en llamarse el modelo empresarial que hoy viene tomando fuerza en Colombia, ello a partir de la formación por competencias, la formación para el trabajo y el emprendimiento, que van empresarizando los espacios educativos.

Es por tanto en este marco donde quiere proponerse una investigación que aborde la manera en que este modelo de la escuela como empresa influye en la producción actual de subjetividades, visto fundamentalmente al trasluz de cómo las recomendaciones e indicaciones de fondos multilaterales como la OIT, El Banco Interamericano de Desarrollo, los lineamientos y estándares del MEN, se traducen en política educativa. Así pues, interesa generar un análisis en clave de ontología crítica para problematizar las maneras en que están siendo producidas y se constituyen las subjetividades en medio de los espacios y lógicas contemporáneas del modelo empresarial que atraviesa la escuela actual. De esta suerte, preguntarse por los procesos de subjetivación que emergen a partir de la formación en emprendimiento y los elementos de gobierno de la vida y conducción de la conducta que ello conlleva, implica preguntarse hasta qué grado de intensidad se da forma a los empresarios de sí (Foucault, 2006; Chul-Han, 2014; Laval y Dardot, 2013). Buscando comprender como estas dinámicas y formas promueven procesos de subjetivación particulares y la medida en que estos se articulan a un tipo específico de sociedad, aún tipo particular de forma/sujeto, a unos discursos y sentidos particulares que se asumen como verdaderos y necesarios, a unas estrategias de poder con que se busca gobernar la vida de los hombres y la manera como esto se implica en la construcción o desgaste de la construcción de lo común y el reconocimiento de la diversidad y la diferencia.

Esto elementos, igualmente permiten entrar a comprender hasta qué punto las ciudadanías políticas, nuevas ciudadanías, subjetividades políticas, modos nómadas y habitares otros tienen lugar en medio de la educación colombiana. Con lo que quiere realizarse una aproximación que permita visibilizar si hay negociaciones, adaptaciones, tensiones o resistencia entre los modos con los cuales la economía y el afán por las competencias laborales poco a poco han invadido el espacio de la escuela, y, una educación que reconozca el escenario de aprendizaje escolar como ámbito para aprender a vivir, generar capacidades humanas y desplegar posibilidades de libertad. Así, no una educación solo para el trabajo sino para aprender a ser en el mundo con el otro, con una lectura que permita la construcción de una sociedad que reconozca y respete las diferencias y se teja desde la comunidad y lo común. Para ello se analizarán entonces las formas en que las estrategias

de la racionalidad gubernamentales permean los procesos formativos de un grupo de estudiantes de las licenciaturas de filosofía y literatura de la Universidad Tecnológica de Pereira.

2. Diseño Metodológico

En consecuencia, con el objeto de estudio, se toman desde varias fuentes reflexiones metodológicas y metódicas tanto de las **claves** de la genealogía de Foucault (1985; 2003; 2006; 2010) como de algunas problematizaciones y desarrollos que han llevado a cabo otros autores, como Deleuze (1987; 2014) y Sáenz (2014). Al tiempo, que, recogiendo, reterritorializando y ensamblando bajo unas pistas más postestructuralitas técnicas del análisis estructural de contenido de Hiernaux (2008), Suárez (2008) y Saldarriaga (2008), con el fin de darle forma a una construcción que responda a los intereses de este estudio que buscar abordar tanto fuentes primarias como secundarias.

Se conecta en este apartado una maquinaria analítica de **ontología crítica para visibilizar la producción-autoconstitución de modos de subjetivación**, que entiende que dichos procesos toman forma a partir del ámbito específico y relacional en que se encuentran insertas estas subjetividades. Este método se considera por tanto una ontológica crítica encuadrada en una óptica postestructuralista en línea de los estudios de la gubernamentalidad, en la medida que toma forma desde la concepción de una historia discontinua, un sujeto descentrado y unas relaciones de poder-saber, gobierno-verdad en clave foucaultiana.

De tal modo, se parte de un diálogo de dimensiones teóricas, como pistas iniciales contingentes, y decires de los participantes, donde se privilegian estos últimos pues son los que dan paso en la investigación a la identificación, clasificación y categorización que permite ir construyendo un mapa mejor ordenado o en otros términos una gramática que vaya ordenando en un horizonte discursivo de mayor amplitud los discursos de los participantes (Ragin, 2007; Conde, 1999). Se asume en este ejercicio que hay una apuesta interpretativa, entendiendo que los sentidos que dan paso a interpretaciones se encuentran

en medio de un campo gubernamental. Unos sentidos que permite hacer inteligible el mundo para los sujetos, en este caso en el orden de sus prácticas artísticas.

Se tienen en cuenta que la selección de los participantes, así la constitución de la unidad de trabajo cualitativa siguió las características del muestreo por conveniencia teniendo en cuenta los parámetros de significatividad, pertinencia, acceso, capacidad discursiva por parte de quienes se eligieron para la indagación.

3. Análisis de los resultados

La tensión con los dispositivos de la racionalidad económica.

Empresarios de sí y subjetividades endeudadas

Gracias a la forma en que estos participantes leen el campo de juego disponible para posicionarse de forma subjetiva, ser sujetados y en algún modo constituirse, crearse, puede sostenerse que el capitalismo neoliberal integrado (Guattari y Rolnik, 2006) ha cruzado por ellos, pero a la vez ellos también tensionan sus formas de manera reflexiva. Tal cuestión puede reflejarse en algunos de los decires de quienes aportan los relatos:

En lo laboral se ve el esclavismo en maquilas de diferentes lugares del mundo, como las tercerizaciones laborales de la fábrica y la empresa y eso que llaman los freelance que muestra esas nuevas formas no institucionalizadas del mercado, ya no hay ninguna seguridad laboral, somos personas que trabajan, trabajamos para consumir y endeudarnos, deuda eternas de estudio con el ICETEX, porque esta sociedad exige acumular títulos, si quieres una casa algún día, deuda con el banco, de un carro que hay que cambiar todos los años, por decir. Hoy aparecen en el mundo nuevos amos o nuevos poderes, la economía cada vez ganando más terreno el Estado más débil, pero intentando fortalecerse desde la seguridad nacional e internacional, los enemigos internos y externos que le dan cohesión a un tipo de fuerza que cada vez parece

menos legítima en su respuesta al contrato social. Pero de todas maneras tienes que estudiar y que trabajar, seguirte formando, aunque sin ninguna seguridad (P.3)⁷

A veces se habla que hay que trabajar duro, hacer sacrificios para las cosas y todo ello, pero también (...). Y la forma en que, nada, todos los tipos de poder buscan satisfacer sus necesidades y tener al otro ahí como una máquina. Sí, realmente uno se convierte en una máquina más de las que está manipulando, y es eso, que hay momentos en los que por lapsos muy largos me olvido de quién soy, y reacciono, y me pregunto en qué estoy, por qué lo estoy haciendo, entonces que hay un sacrificio, que estoy estudiando y voy a llegar, tal vez, a otras cosas, pero a la final esa misma presión se va a seguir dando, y no solo conmigo, sino con otros y eso, y es todo eso, lo que se piensa con ello. (P.1)

Se dejan ver en estos fragmentos como las reflexiones acerca de aquellos códigos y reglas de juego sobre las que deben tomar posición, a las que les hacen frente y que también los producen, están marcadas por el gobierno económico de la población. Así, permiten evidenciar la entrada fuerte del neoliberalismo que ha ido desgastando la potencia del Estado y su compromiso de velar por los derechos de aquellos que desde la modernidad se han producido como ciudadanos, que van resintiéndolo todo ese debilitamiento y al momento notando como eso los deja en brazos de otras formas de gobernar, en este caso unas que terminan favoreciendo la dinámica del libre mercado y el consumo exacerbado. Ahora, estas mismas formas aparte de debilitar la posición del ciudadano lo van transformando en empresario de sí, allí vale la pena citar a Chul-Han que actualiza la mirada foucaultiana de finales de los 70, aludiendo que:

El neoliberalismo, como una forma de mutación del capitalismo, convierte al trabajador en *empresario*. El neoliberalismo, y no la revolución comunista, elimina la clase trabajadora sometida a la explotación ajena. Hoy cada uno es un *trabajador que se explota a sí mismo en su propia empresa*. Cada uno es amo y esclavo en una

⁷ Los participantes se identifican como P1 y así hasta P;5.

persona. También la lucha de clases se transforma en una lucha interna consigo mismo.

No es la *multitude* cooperante que Antonio Negri eleva a sucesora posmarxista del «proletariado», sino la *solitude* del empresario aislado, enfrentado consigo mismo, explotador voluntario de sí mismo, la que constituye el modo de producción presente. El régimen neoliberal transforma la explotación ajena en la autoexplotación que afecta a todas las «clases» (...) Y por el aislamiento del sujeto de rendimiento, explotador de sí mismo, no se forma ningún *nosotros político* con capacidad para una acción común.

Quien fracasa en la sociedad neoliberal del rendimiento se hace a sí mismo responsable y se avergüenza, en lugar de poner en duda a la sociedad o al sistema. En esto consiste la especial inteligencia del régimen neoliberal. No deja que surja resistencia alguna contra el sistema. En el régimen de la explotación ajena, por el contrario, es posible que los explotados se solidaricen y juntos se alcen contra el explotador. (...) Sin embargo, esta lógica presupone relaciones de dominación represivas. En el régimen neoliberal de la autoexplotación uno dirige la agresión *hacia sí mismo*. Esta autoagresividad no convierte al explotado en revolucionario, sino en depresivo (2014. p. 8-9)

Estas formas que ya se avistaban en lo que Foucault (2006) llamo sociedades de seguridad y que son más claras en los análisis de las sociedades de control de Deleuze (1995), y que tal vez son mucho más visibles en lo que Sáenz (2014) llamo prácticas de sí contemporáneas y Chul-Han (2014) nombra como técnicas psicopolíticas, marcan con fuerza ese tránsito hacia el empresario de sí que debe producirse constantemente a sí mismo, intervenir de forma permanente para estar a la altura de las necesidades del mercado. Entonces la subjetividad como su propia empresa es un proyecto privado, donde el fracaso no corresponde a un Estado Social de Derecho o un Welfare State, sino que es una cuestión particular, si fracasa el sujeto como proyecto, es él quien ha dado al traste, lo que Chul-Han (2012; 2013; 2014) afirma que lleva a la depresión, pues al no haber una construcción colectiva, una voluntad colectiva que implique un proyecto social ético-político más amplio, el fracaso personal no tienen en que soportarse y niega al sujeto la

capacidad comprensiva de entender que el tipo de gobierno al que está sometido también tiene mucho que ver en su debacle. Además, esas formas hiperindividualizadas buscan que el sujeto pueda pensar que si no logra quitar de sí toda negatividad (Chul-Han, 2014) será culpable de su ruina social, de su pérdida de camino al éxito que vende el capitalismo neoliberal, una negación que también pretende excluir la crítica en el sentido de no querer ser gobernado de esa forma, por esos y de ese modo, pues asume libertad y responsabilidad total. El tipo de gobierno del sujeto sobre sí es tan cercano, le parece al sujeto que surge de su propia voluntad o autonomía que le cuesta ver que está inscrito en medio de una racionalidad estratégica con técnicas blandas y dulces.

Entonces estas subjetividades van vislumbrando en su contexto una necesidad permanente de inversión sobre sí mismos, se sienten desamparados por el Estado, pues ven cada vez menos su presencia, por lo cual, si nadie garantiza unos mínimos de sobrevivencia, ellos mismos tendrán que conseguirlos. Trabajo permanente, nadie los obliga como en el ámbito disciplinario, pero ahora quien no trabaja no cuenta con recursos para responder por su propia subsistencia básica y mantenerse vigentes en el competente mercado laboral lo que termina en sujetos agotados, sociedades del cansancio que llevan como lo dice el autor coreano al *burnout* (Chul-Han, 2012). Luego, el escenario en que deben moverse estas subjetividades no sólo implica esa depresión del fracaso producto del hiperindividualismo y el cansancio por la necesidad de explotarse hasta el extremo para poder seguir invirtiendo sobre sí, sin que ello les garantice salir de dicho círculo. Adicional a esto y como bien ellos lo anuncian hay un endeudamiento constante, se producen no sólo empresarios de sí solitarios y fatigados, sino que también como lo plantea Lazzarato se fabrican hombres endeudados donde:

para pagar los estudios; nada de mutualización contra los riesgos (desempleo, salud La promesa de lo que el <<trabajo sobre sí mismo>> debía aportar al <<trabajo>> en términos de emancipación (goce, realización, reconocimiento, experimentación de formas de vida, movilidad, etc.) se ha invertido, para transformarse en el imperativo de hacer propios los riesgos y los costos que ni la empresa ni el Estado quieren asumir. Al congelar los salarios (a través de la deflación salarial) y reducir

drásticamente las erogaciones sociales, las políticas neoliberales contemporáneas producen un capital humano o un <<empresario de sí mismo>> más o menos endeudado y más o menos pobre, pero de un modo u otro siempre precario (...) Nada de aumentos de salarios directo o indirectos (jubilaciones), sino créditos al consumo e incitación a la renta bursátil (fondos de pensiones, seguros privados); nada de derecho a la vivienda, sino créditos inmobiliarios; nada de derechos a la escolarización, sino prestamos, jubilación, etc.) sino inversión en los seguros individuales. (2013. p. 108-127)

Estas gramáticas de sociedades de control muestran también como en estos escenarios de ciudad intermedia latinoamericana el sujeto, como lo planteo Deleuze (1995), ya no se encuentra encerrado sino endeudado, atado a una necesidad de consumir para hacer parte del sistema y ubicar una posición en medio del tablero social, por lo menos para no salir de él. Lo que a sectores medios y bajos de la sociedad les exige adquirir deudas para poder acceder por ejemplo a la educación o a salud y viviendas dignas, así, un retiro del Estado de los escenarios de garantía social, de algún tipo de bienestar social, desplazado por la empresa privada donde todo debe pagarse por anticipado y con sobre costo (salud prepagada, seguros de diferente índole) si es que se quiere acceder a algunos de sus servicios. Estos jóvenes se enfrentan entonces a la sociedad productora de sujetos endeudados que requieren producir, no para saldar sus deudas, sino para poder sostenerlas y hacerse a unas nuevas que el mantenerse en el juego, vivo y empleable le irán demandando.

Ahora, la sociedad les exige ser serpientes en los términos que lo planteó Deleuze (1995), deben permanecer en órbita, suspendidos sobre una onda continua, en la que deben surfear, con otros o más bien contra otros, contra los que compiten, por ello deben desarrollar competencias para poder rivalizar, ello se vende como motivación y continúa quebrando el cemento social y conduciendo al acendrado individualismo, para formarse como proyecto, como portafolio de ofertas que debe ampliarse y superar a los demás oferentes en el mercado. Aun siguiendo a Chul-Han (2014. p. 16) “la motivación, el proyecto, la competencia, la optimización y la iniciativa son inherentes a la técnica de la dominación

psicopolítica del régimen neoliberal. La serpiente encarna sobre todo la culpa, las deudas que el régimen liberal establece como medios de dominación”.

La necesidad de la felicidad y los discursos neo-pastorales

Sobre la misma línea, en este diseño para hombres solitarios, que en el fracaso deben llegar a culparse de su proyecto fallido, pues son un proyecto comercial, laboral y social no exitoso, pueden sentirse deprimidos, en términos de estar afectados, al momento que son llevados al agotamiento y al endeudamiento que les reclama a pesar de todo velar por su subsistencia de manera individual y privada. Allí, aparece de manera insistente un reclamo por no caer en la depresión y en la fatiga, así serían sujetos erróneos, elementos que no cumplen con los cánones actitudinales y emocionales que exige la racionalidad hegemónica contemporánea. Entonces en medio de esta producción de subjetividades para el mercado también estos participantes ven elementos que pasan por sus coordenadas subjetivantes como un reclamo, un deber ser:

Aparecen también las fórmulas para el éxito y para el amor, 10 pasos que lo resuelven todo, la receta para la relación perfecta, pero una apuesta que se basa en un individualismo narcisista que sólo busca satisfacerse a sí mismo y no se siente en medio de la construcción colectiva. Toda una cantidad de literatura barata que lo proclama y vende más que los buenos panabonos, muchos confunden la filosofía de núcleo duro y exigente, que nada tiene que ver con eso, con este tipo de bagatelas, veo que muchos psicólogos también están hablando de eso, dan vergüenza, pero es lo que la gente quiere que le digan. La gente no quiere sufrir no asumen que el dolor es parte de la vida, que vivimos en crisis y transformaciones constantes, pero siempre queremos huirles, vivir felices por siempre, bellos por siempre, jóvenes por siempre, ricos y exitosos. Cuando la dinámica de las relaciones humanas es tensa y tensionante tiene momentos felices, pero también son relaciones que inician y se acaban, tienen puntos de quiebre momentos críticos, de confrontación. Eso es a lo que nos enfrentamos a lo que le resistimos, pero también nos domina, no es fácil este mundo del hiperconsumo. Que se nos deje vivir el existencialismo del temor y el temblor de

Kierkegaard, del absurdo de Camus, el sentido trágico de la vida de Unamuno. Que no se agote la tragedia tan griega de Sofocles y Esquilo, que los martillazos de Nietzsche no dejen de resonar, que se afirme el ser para la muerte de Heidegger. (P.4)

Entonces se exige en medio de estos códigos de estas gramáticas sociales para estas subjetividades, que si quieren ser exitosos, una de las formas insignias del capitalismo neoliberal globalizado, sino la única que fabrica y vende; tendrán que ser también felices, lo que recae nuevamente en que la demanda de las tecnologías neoliberales más que exigir trabajo para las necesidades básica como comer, dormir, abrigarse, descansar o adquirir objetos materiales que también lo hace, se centra en que el sujeto se capitalice a sí mismo (Castro-Gómez, 2010). No puede haber un empresario de sí exitoso que no haya trabajado sobre sí mismo y se haya diseñado para las demandas del orden en ejercicio estratégico, entonces más allá de tener cosas, porque se exige también este punto, que posea objetos materiales o capital para invertir, sobre todo debe poner a circular su capacidad adquisitiva, sus recursos en sí mismo. Debe invertir en ser más bello, más joven, más feliz, más espiritual ojala desde un estilo oriental occidentalizado comercialmente, más “positivo” en los términos de la literatura de autoayuda, invertir en su capital erótico pues el *sexness* y el fitness (Chul-Han, 2014), se convierten en recursos económicos que nuevamente se puede comercializar y explotar, para así aumentar el capital que vuelve sobre sí mismo. Entonces haciendo eco de las mismas afirmaciones que en clave reflexiva proponen los participantes, puede citarse a Chul-Han (2013, p. 8) que hace resonancia de sus planteamientos:

La sociedad positiva tampoco admite ningún sentimiento negativo. Se olvida de enfrentarse al sufrimiento y al dolor, de darles *forma*. Para Nietzsche, el alma humana agradece su profundidad, grandeza y fuerza, precisamente, a la demora en lo negativo. También el espíritu humano es un *nacimiento con dolor*: «Aquella tensión del alma en la infelicidad, que es lo que le inculca su fortaleza [...], su inventiva y valentía en el soportar, perseverar, interpretar, aprovechar la desgracia, así como toda la profundidad, misterio, máscara, espíritu, argucia, grandeza que le han sido donados al alma; ¿no le han sido donados bajo sufrimiento, bajo la disciplina del gran sufrimiento?» La sociedad positiva está en vías de organizar el alma humana

totalmente de nuevo. En el curso de su positivación también el amor se aplanaba para convertirse en un arreglo de sentimientos agradables y de excitaciones sin complejidad ni consecuencias.

Por tanto, estas subjetividades van tensionando algunas de estas gramáticas, en gran medida debido a su formación, estudiantes de literatura y filosofía que nutren su lugar de artistas con sus lecturas y reflexiones. Son a este tenor sus textos filosóficos y literarios una salida, una línea de fuga que les permite escapar o bien expulsar aquellos elementos que circulan con tanta fuerza en el mercado, como lo es en este caso la literatura de autoayuda que hoy se ha convertido en una de las industrias editoriales más poderosas en el mundo. Aunque no opera únicamente vendiendo libros, sino que sobre todo produciendo prácticas articuladas a los discursos y lógicas del capitalismo neoliberal, del empresario de sí, como bien lo plantea Marín-Díaz (2015, p. 171) al referir este tipo de textos:

Este principio de transformación de la propia vida vincula los discursos de autoayuda con ese otro conjunto de discursos contemporáneos que promueven el cuidado del cuerpo, la ejercitación física y mental, el aprendizaje y la educación permanente, la adaptabilidad, la flexibilidad, la competencia.

Los ejercicios y las técnicas agenciados para conseguir tal transformación definen tanto el éxito como el fracaso de los individuos. Tal vez sea porque los libros, los seminarios, las páginas web y otros formatos usados para la promoción de prácticas de autoayuda se ofrecen señalando que ellos contienen el secreto, la guía, la técnica, las píldoras, el conjunto de hábitos, las leyes que pueden llevar a cualquier persona a conseguir la felicidad o el éxito, siempre que – y ahí, una clave importante – ocurra el análisis y la modificación del “yo”.

Es entonces esta una de las fuerzas a la que le hacen resistencia estas subjetividades, identificando que aquellos discursos que vende dejan por fuera la posibilidad de elogiar la dificultad pues “aquí mismo, en los proyectos de la existencia cotidiana, más acá del reino de las mentiras eternas, introducimos también el ideal tonto de la seguridad garantizada, de

las reconciliaciones totales, de las soluciones definitivas (Zuleta, 1985, p. 9). Cuestión que ellos enfrentan, poniendo en duda la línea de los 10 pasos o el secreto decisivo para el éxito, aquella búsqueda y ejercicio que transformará la vida, que se vende como definitiva, pero que tendrá que volver a mutar o seguirse complementando a la sazón del próximo libro salvífico o las nuevas demandas del sistema hegemónico. Unas subjetividades que buscan reflexionar estos códigos sociales tan de este tiempo con unas coordenadas bibliográficas que les tensan la vida en un ejercicio permanente, que entienden que está atada a una inquietud de sí mismo como “una especie de aguijón que debe clavarse allí en la carne de los hombres, que debe hincarse en su existencia y es un principio de agitación, un principio de movimiento, un principio de desasosiego permanente a lo largo de la vida” (Foucault, 2008b, p. 24). Así, estos sujetos toman una posición clara para distanciarse de estos discursos que configuran relaciones de poder-saber neoliberales en este punto de eliminación de lo que Chul-Han (2013) llama la negatividad de la vida y que ellos mismos ya han nombrado acudiendo a algunos de sus autores, en consecuencia este lugar de análisis sobre la apología de lo “positivo” puede contestarse desde una cita del Fausto de Goethe en la que se encuentran dos de estos testimoniantes (P.1;P.3), para ubicarse por fuera de esta lógica declarando un discurso con el que sienten una mayor cercanía:

Extiéndase hasta el pie de la montaña una ciénaga que inficiona todo cuanto se ha ganado a fuerza de trabajo; desaguar también esa charca pestilente fuera el logro supremo. A muchos millones de hombres les abro espacios donde puedan vivir, no seguros, es cierto, pero sí libres y en plena actividad. Verde y fértil es la campiña; hombres y rebaños se han cómodamente instalado desde luego en esta tierra del todo nueva, junto a la fuerte colina levantada por un pueblo audaz y laborioso. Aquí, en el interior, un país paradisíaco; allá fuera desátense en hora buena las olas subiendo hasta el borde, si a bocados mellan el dique para hacer violenta irrupción, todos, aunando sus esfuerzos, se apresuran a cerrar la brecha. Sí, a esta idea vivo entregado por completo; es el fin supremo de la sabiduría; *sólo merece la libertad, lo mismo que la vida, quien se ve obligado a ganarlas todos los días*. Y de esta suerte, rodeados de peligros, el niño, el adulto y el viejo pasan bien aquí sus años. Quisiera ver una muchedumbre así en continua actividad, hallarme en un suelo libre. Entonces

podría decir al fugaz momento: “Detente, pues; ¡eres tan bello!”. La huella de mis días terrenos no puede borrarse en el transcurso de las edades. (Goethe, 2003. p. 119-120. *Cursiva y negrita agregada*)

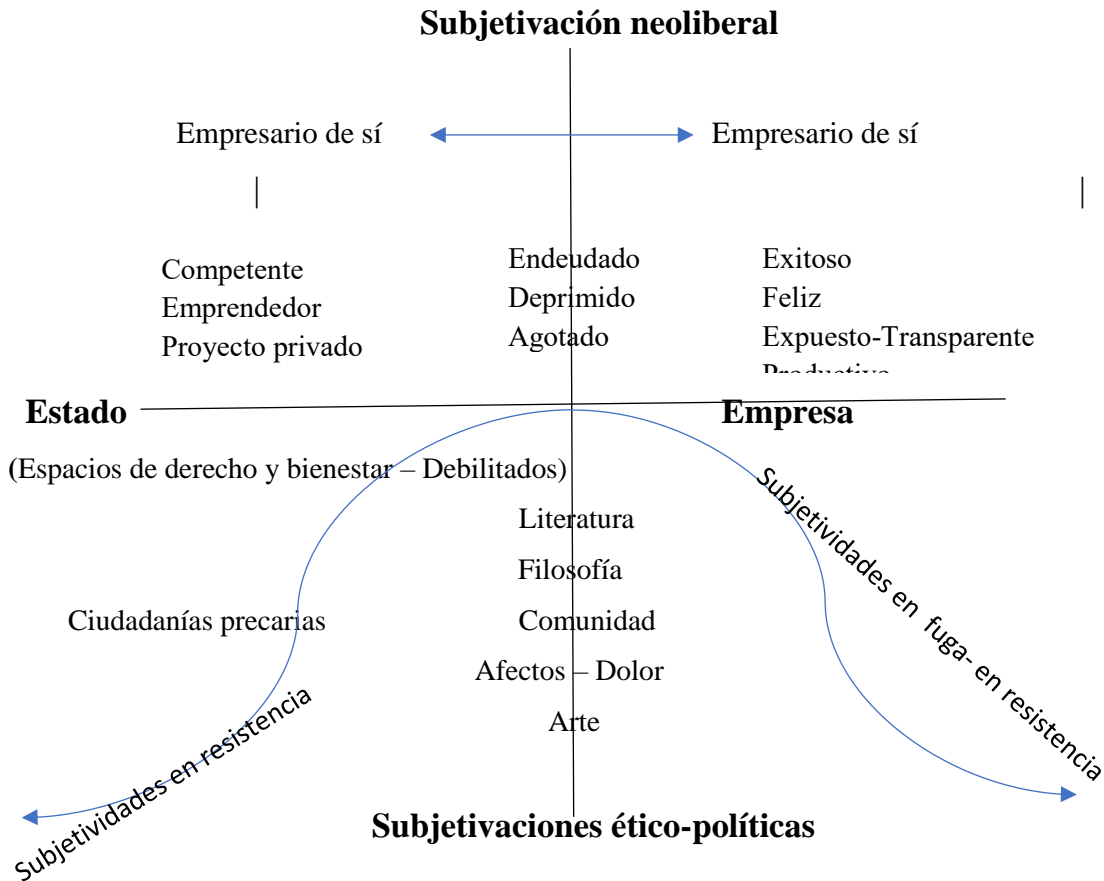
En esta línea plantean que “aquel Fausto que busca toda la verdad y toda la sabiduría, luego de todas sus experiencias, es capaz de desprenderse de esa vana ilusión de totalidad” (P.4), apelando a la lectura de una existencia que debe ser constituida por el sujeto inserto en lo colectivo, sin la existencia de formulas definitivas para el éxito, pues “hay, que construir en colectivo, no es fácil cuando uno es algo solitario, pero uno va haciendo sus redes en diferentes espacios micro, nos vamos ayudando, buscar construir lo común es ya un acto de resistencia en un tiempo de individualismo y soledad” (P.5). Puede afirmarse que por lo menos a esta línea de fuerza de las técnicas neoliberales del gobierno, estas subjetividades logran resistir y generar contra-conductas a estos modos de gobierno, que buscan fracturar desde resistencias menores, agenciamientos colectivos en espacios locales, en este caso por vía de la filosofía y la literatura como lugar de la crítica posible y de otras alternativas subjetivadoras.

4. Conclusiones

Luego del abordaje de lo que ha dado en llamarse tensiones, para aludir a esas maneras en que los sujetos interpretan y se relacionan con sus códigos colectivos o en otro modo con las gramáticas sociales como marco de despliegue de sus procesos de subjetivación. Puede entonces buscar condensarse y al mismo tiempo ampliar la problematización de estos escenarios a partir de la siguiente matriz cruzada:

EJE SUBJETIVACIÓN SOCIEDADES DE CONTROL

EJE RACIONALIDAD NEOLIBERAL



Esta matriz que implica una variedad compleja de relaciones entre los diversos sentidos que provienen de la triangulación de contenidos, teoría y análisis del investigador, busca mostrar una correspondencia entre la racionalidad hegemónica de las sociedades de control, que no es más que aquella perteneciente al capitalismo neoliberal globalizado, con la producción específica de procesos de subjetivación, en esta línea unos procesos de subjetivación de un marcado carácter neoliberal, lo cual no quiere decir que ello consuma todas las posibilidades subjetivantes, existiendo así la alternativa de otros procesos de constitución ético-políticos. En esta medida puede decirse que la relación entre Estado y Empresa actualmente viene siendo comandada por la Empresa, que ha ido imponiendo las dinámicas tanto económicas como sociales y en ello subjetivas que se implantan en los tiempos que corren, así como lo plantean Laval y Dardot (2013, p. 332):

Del sujeto al Estado, pasando por la empresa, un mismo discurso permite articular una definición del hombre con el modo en que quiere que su existencia resulte <<lograda>>, además de la forma en que debe ser <<guiado>>, <<estimulado>>, <<formado>>, <<capacitado>> (*empowered*) para llevar a cabo sus <<objetivos>>. En otros términos, la racionalidad neoliberal produce el sujeto que necesita disponiendo los medios de gobernarlo, para que se comporte realmente como una entidad que compite y debe maximizar sus resultados exponiéndose a riesgos que tiene que afrontar asumiendo enteramente la posibilidad ante posibles fracasos. <<Empresa>> es también el nombre que se debe dar al gobierno de sí en la era neoliberal.

De tal modo este escenario reconstruido de gramáticas sociales al que se enfrentan y en algunos puntos tensionan estas subjetividades, muestra diversas posiciones dado que reconocen que deben entrar en procesos de formación constante y asumir deudas para poder insertarse en el mercado laboral. Declaran de otro lado una posición crítica ante una de las técnicas de producción de subjetividades neoliberales como los discursos de autoayuda, allí su formación académica en el área de la filosofía y la literatura les permite visibilizar y problematizar el sujeto del éxito económico y la felicidad permanente lograda por formulas cuasi-mágicas. Sus reflexiones y discursos sobre las maneras políticas del gobierno de lo público son incipientes y reflejan en cierto modo esas ciudadanías precarias que el mismo régimen neoliberal se esfuerza por producir. Luego bien, los procesos de subjetivación ético-políticos particulares, en sentido de prácticas de sí reflexivas o los agenciamientos colectivos pueden dar lugar a resistencias que abran unas posibilidades diferentes a las dadas y puedan configurar procesos de subjetivación y estilos de vida singulares. Finalmente, en el cruce entre Empresa y procesos de subjetivación ético-políticos, quedan las alternativas de intentar fugarse y esquivar para habitar los límites construyendo modos de vida alternativos o de retiro ascético, por nombrar algunos. O, llevar a cabo contraconductas singulares o colectivas en contra del capitalismo neoliberal globalizado, que pueden ir desde romper prácticas cotidianas en el orden del consumo y hacer apuestas vitales por estar fuera de las dinámicas empresarizadas, guardando una difícil coherencia

ético-política desde la resistencia militante, hasta la participación en movimientos antiglobalización de diferente índole.

5. Referencias

- Castro-Gómez, S. 2010. *Historia de la gubernamentalidad: Razón de Estado, liberalismo y neoliberalismo en Michel Foucault*. Bogotá, Colombia: Siglo del Hombre Editores.
- Chul-Han. B. 2012. *La sociedad del cansancio*. Barcelona, España: Herder editorial.
- Chul-Han. B. 2013. *La sociedad de la transparencia*. Barcelona, España: Herder editorial.
- Chul-Han. B. 2014. *Psicopolítica*. Barcelona, España: Herder editorial.
- Cortés, R. 2012. *Prácticas de ciudadanía en la escuela contemporánea. Colombia, 1984-2004*. Tesis doctoral. Bogotá, Colombia: Universidad Pedagógica Nacional y Universidad del Valle.
- Conde, F. 1999. Proceso e instancias de formación – formalización de la multidimensionalidad de lo real: procesos de institucionalización / reificación social en la praxis de la investigación social. En Delgado, J y Gutiérrez J. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid, España: Editorial síntesis.
- Chacon, B. E. G., Zabala, S. P. G., Trujillo, A. Q., Velásquez, A. M. V., & Cotos, A. M.G. (2002). *Técnicas interactivas para la investigación social cualitativa*. Fundación Universitaria Luis Amigo.
- Deleuze, G. 1987. *Foucault*. Barcelona, España: Editorial Paidós.
- Deleuze, G. 1995. *Conversaciones 1972-1990*. Valencia, España: Pre-Textos.
- Deleuze, G. 2005. *Derrames - entre capitalismo y esquizofrenia*. Buenos Aires, Argentina: Cactus.
- Deleuze, G. 2014. *El poder: curso sobre Foucault*. Tomo II. Buenos Aires, Argentina: Cactus.
- Delgado, J y Gutiérrez, J. 1999. *Métodos y técnicas cualitativas de investigación en ciencias sociales*. Madrid, España: Editorial Síntesis S.A.

- Foucault, M. 1985. *La imposible prisión*. Barcelona, España: Editorial Anagrama.
- Foucault, M. 1988. *El sujeto y el poder*. En: Dreyfus, H y Rabinow, P. (1988). Michel Foucault: *Más allá del estructuralismo y la hermenéutica*. México DF, México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Foucault, M. 2003. *Sobre la ilustración*. Madrid, España: Editoriales Tecnos.
- Foucault, M. 2006. *Seguridad, territorio y población*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Foucault, M. 2010. *El coraje de la verdad: el gobierno de sí y de los otros II*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Goethe, J. 2003. *Fausto*. Biblioteca virtual universal.
- Grinberg, S. 2006. *Educación y gubernamentalidad en las sociedades de gerenciamiento*. Revista argentina de sociología Año 4, N. 6, p, 67-87.
- Hardt, M y Negri, T. 2001. *Imperio*. Bogotá, Colombia: Ediciones desde abajo.
- Hiernaux, J. 2008. *Análisis estructural de contenido y de modelos culturales. Aplicación a materiales voluminosos*. En: Suárez, H. (2008). El sentido y el método: sociología de la cultura y análisis de contenido. México DF, México: El colegio de Michuacan.
- Laval, Ch., y Dardot, P. 2013. *La nueva razón del mundo. Ensayo sobre la sociedad neoliberal*. Barcelona, España: Gedisa.
- Lazzarato, M. 2013. *La fábrica del hombre endeudado. Ensayo sobre la condición neoliberal*. Buenos Aires: Amorrortu.
- Marín-Díaz, D. 2015. La clave es el individuo: prácticas de sí y aprendizaje permanente. *Educação Unisinos*, (19), 168 – 178.
- Ragin, Ch. 2007. *La construcción de la investigación social: introducción a los métodos y su diversidad*. Bogotá, Colombia: Siglo del hombre editores.
- Rose, N. 1997. La epidemia neoliberal: el gobierno en las democracias liberales “avanzadas”: del liberalismo al neoliberalismo. *Archipiélago: cuadernos de crítica de la cultura*, (29), 25-40.
- Sáenz, J. 2014. *Artes de vida, gobierno y contraconductas en las prácticas de sí*. CES, Bogotá.

- Saldarriaga, O. 2008. *Lineamientos curriculares en ciencias sociales. Análisis estructural de sus sistemas de sentido*. En Suárez, H. (Ed), México: Colegio de Michoacán, y Universidad Nacional Autónoma de México.
- Zuleta, E. 1985. *Sobre la idealización en la vida personal y colectiva*. Bogotá, Colombia: Procultura S.A.

Información de los autores

Oscar Armando Jaramillo García

Doctor en Ciencias Sociales, niñez y juventud, Universidad de Manizales-CINDE. Magíster en Ciencias Sociales de la Universidad de Caldas. Máster en Sciences Sociales et Humaines: Education, travail et formation. Université Paris12 Val de Marne. Psicólogo de la Universidad Católica de Pereira. Docente de pregrado y posgrado de las Universidades: Fundación Universitaria del Área Andina, Universidad de Manizales y Católica de Pereira. Líder del grupo de investigación CIM de la F.U.A.A. Áreas de investigación: subjetividad, gubernamentalidad, resistencias y gramáticas sociales. Dirección electrónica: ojaramillo5@areandina.edu.co. - oscar.jaramillo@utp.edu.co.

Programa resa para niños y jóvenes del departamento de Santander Colombia⁸

Ana Zoraida Saavedra Ochoa¹, Angie Naomy Ferreira Beltrán², Willy Jhoel Rodríguez Ramírez³, Juan

Carlos Cabrejo Uribe⁴, Pilar Catalina Martínez Ramos⁵, Miguel Ángel Vásquez Aíslan⁶

¹Docente Universidad Santo Tomás Bucaramanga

²Estudiante Universidad Santo Tomás Bucaramanga

³ Estudiante Universidad Santo Tomás Bucaramanga

⁴ Estudiante Universidad Santo Tomás Bucaramanga

⁵ Estudiante Universidad Santo Tomás Bucaramanga

⁶ Estudiante Universidad Santo Tomás Bucaramanga

Resumen— *El artículo presenta la consolidación e Implementación del “Programa ReSA” (Responsabilidad Social y Ambiental), en establecimientos de educación básica primaria y secundaria del Área Metropolitana de Bucaramanga - AMB como mecanismo de inclusión para Niños y Jóvenes (6 a 16 años), el fomento de las buenas prácticas individuales a nivel social, comercial y ambiental aplicadas para el desarrollo sostenible e integral de Santander, el análisis, la concertación de ideas, la investigación y la formación científica en los temas de relevancia internacional de sostenibilidad y responsabilidad como temas transversales a todas las disciplinas del conocimiento.*

Palabras clave: *Desarrollo sostenible, desarrollo integral, Niños y jóvenes, ODS, Responsabilidad social y ambiental.*

Abstract— *The article presents the consolidation and Implementation of the " Program ReSA " (Social and Environmental Responsibility), in establishments of basic primary and secondary education of Bucaramanga's Metropolitan Area – BMA as mechanism of incorporation for Children and Young people (6 to 16 years), the promotion of the good individual practices at the social level, commercial and environmental applied for the sustainable and integral development of Santander, the analysis, the conciliation of ideas, the investigation and the scientific formation in the*

⁸ El texto que se presenta hace parte de los resultados generados en el proyecto de investigación **PROGRAMA RESA PARA NIÑOS Y JÓVENES DEL DEPARTAMENTO DE SANTANDER COLOMBIA**, que actualmente desarrolla el semillero de Investigación GLOBAL SEED USTA de la Universidad Santo Tomás Bucaramanga.

topics of international relevancy of sustainability and responsibility as transverse topics to all the disciplines of the knowledge.

Keywords: *Sustainable development, integral development, Children and young people, ODS, Social and environmental Responsibility.*

1. Introducción

En la actualidad, la premisa desarrollo- medio ambiente, es una relación generadora de debates en plataformas académicas, gubernamentales, empresariales y de los individuos en la cotidianidad, con ocasión de las múltiples consecuencias funestas, desfavorables y problemáticas como resultado de la interacción de los seres humanos con su entorno.

La concertación de ideas y materialización de las mismas que convoquen y confluyan a los distintos actores de sociedad, que involucren a las futuras generaciones (niños y jóvenes) como pilares fundamentales para el éxito de las actuales políticas nacionales e internacionales en materia de desarrollo sostenible, responsabilidad social, preservación del ambiente y cumplimiento de la agenda 2030 de la Organización de Naciones Unidas, en esta materia, serán el objeto de reflexión y descripción del presente documento.

2. Marco Teórico

El medio ambiente ocupa el centro de las preocupaciones de la comunidad internacional hoy día y por ello es un tema de agenda de todos los Estados del mundo. La degradación continúa del planeta, el calentamiento global, el cambio climático, entre otros, son temas preocupantes, que exigen más consciencia humana, acerca del valor que poseen los recursos naturales como fuente de desarrollo y realización del hombre.

Estudiantes del programa de Negocios Internacionales y Administración de Empresas de la Universidad Santo Tomás seccional Bucaramanga, a partir de las experiencias académicas en el aula de clase, conscientes que la producción, actividad empresarial y el comercio afectan positiva o negativamente al medio ambiente, deciden ser gestores y actores responsables en la divulgación y promoción de la responsabilidad que cada individuo debe asumir frente a la problemática ambiental, independientemente si se es, o desea ser, médico, geólogo, ingeniero, economista, ambientalista, abogado, negociador o administrador, entre otros; puesto que no se trata de un asunto que confluya solamente a alguna disciplinas del conocimiento o a los organismos internacionales, la academia, el

sector empresarial o gubernamental, sino que ciertamente es un tema de interés de todos y que nos afecta a todos.

Por lo anterior, con el firme propósito de constituir el puente articulador entre la Universidad, los Organismos Internacionales de carácter gubernamental, el Sector Privado, los establecimientos de educación básica primaria y secundaria y los entes gubernamentales; para la concertación de ideas y la interlocución en el debate sobre desarrollo, como también, la puesta en marcha de acciones que construyan país, desde la implementación de programas que produzcan cambios significativos a mediano y largo plazo, en materia de desarrollo sostenible, consumo sostenible y a partir de ello responsabilidad social ambiental, el semillero de investigación GLOBAL SEED USTA de la Facultad de Negocios Internacionales de la Universidad Santo Tomás, crea y desarrolla el programa RESA para niños y jóvenes del Área Metropolitana de Bucaramanga, el cual, pretende fomentar las buenas prácticas individuales a nivel social, comercial, de consumo y ambiental, para el desarrollo sostenible e integral en Santander como estrategia de apropiación social en niños y jóvenes de Escuelas y Colegios iniciando en el Área Metropolitana de Bucaramanga – AMB, para la transformación de vidas y con ello la vida del planeta en calidad de ciudadanos globales y corresponsables con el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible - ODS -propuestos por la Organización de Naciones Unidas.

El medio ambiente corresponde al entorno vital integrado por factores físicos, naturales, culturales, estéticos, sociales y económicos que interactúan entre sí con el ser humano y con la comunidad en que se desarrollan, determinando su forma, carácter, comportamiento y supervivencia.

El estado del medio ambiente es monitoreado de forma permanente y examinado a nivel global, con el objetivo de desarrollar estrategias que contribuyan con la mitigación del impacto del hombre en la naturaleza y el encuentro de un equilibrio, entre el desarrollo económico y la protección ambiental. Actualmente, el estado del medio ambiente es preocupante, puesto que a causa de su deterioro por la intervención desmedida del hombre en su uso irracional de los recursos naturales, este se ha afectado, al punto de generar catástrofes como huracanes, terremotos, lluvias ácidas, inundaciones, cambios permanentes

en el clima, sobrecalentamiento de la tierra, entre otros; procesos estos, que inciden claramente sobre la economía, el comercio y la empresa.

De todos es conocido, que hablar de globalización es sinónimo de un rápido progreso tecnológico, proliferada movilidad de bienes, servicios, personas y aumento excesivo de redes de comunicación.

Defensores de la globalización, señalan que gran parte de los problemas ambientales como la contaminación de agua, aire y suelo, mejoran cuando crece el nivel económico, además que el libre comercio favorece el uso eficiente de recursos, la expansión de tecnologías limpias y que coadyuva con la eliminación de políticas que favorecen productos y actividades ambientalmente dañinos para el planeta. De otra parte, quienes no están de acuerdo con esta, expresan que el aumento sin control de la producción generado por el libre comercio y la industrialización, demandan mayor consumo de recursos naturales y que consecuentemente así como aumenta la riqueza, aumentan los problemas ambientales que harán insostenible en algún momento al planeta. Lo anterior infiere que la conservación del planeta depende en gran medida de los desarrollos económicos. Funiber, (2015)

Es claro, que todos los profesionales de las ciencias económicas, administrativas y contables, están interesados en el fortalecimiento empresarial, el desarrollo de actividades económicas y mercantiles en escenarios nacionales e internacionales que transformen sociedad y por supuesto, provoquen un *ánimus lucrandi*, sin embargo, el precio de ser más competitivos mediante la optimización de procesos productivos ha sido mayor contaminación de aguas, lo cual hace más compleja la posibilidad de acceso a éstas para el consumo humano de comunidades no favorecidas, fortificando las brechas de la desigualdad social; aumento acelerado de la deforestación, lo cual infiere calentamiento global, entre otros, producción en masa lo cual genera nubes de Gases de efecto invernadero- GEI-, la erosión del suelo por la saturación de la tierra en los procesos productivos permanentes y presionados, la crianza animal factor de contaminación por sus emisiones de CO₂, desequilibrio en la producción de peces por la masificada y constaste pesca de especies jóvenes, sin que haya oportunidad para su reproducción; en fin, mal uso de los recursos de la naturaleza en un afán por mejorar el nivel particular de riqueza.

Al respecto, la panorámica internacional devela que está dado el compromiso de algunos Estados más que de otros, porque se tomen acciones contundentes para la

promoción del desarrollo amigable con el medio ambiente. Sin embargo, muchos otros, aunque se hayan ratificado en los sinnúmeros de acuerdos y convenciones internacionales que versan sobre protección al medio ambiente y desarrollo sostenible; en su accionar, denotan que su interés por lo económico es superior al respeto que se debe a las generaciones futuras, en tanto no se deberían estar comprometiendo completamente los recursos para abastecer los intereses de consumo irresponsable de hoy, sin que se planifiquen las contingencias futuras, pudiéndose prever lo previsible.

Lo anterior, refiere que la relación comercio global y medio ambiente, aún no encuentra su punto de equilibrio y de armonía proporcional a la luz de productores, industriales y comercializadores, ya que es allí donde se halla el gran berenjenal a resolver, puesto que en principio la armonía proporcional entre consumo y naturaleza, ésta segunda, nos la dio, puesto que es ella quien provee de insumos, sean estos, materias primas, combustibles, energía, alimentos, oxígeno; todos estos, concedidos para bienestar, pero las generaciones que han tenido en sus manos el poder de corresponder así mismo a la tierra por sus ofrendas, no han enfocado sus intereses sino a los propios particulares de capitalización.

En los esfuerzos por regular y armonizar internacionalmente el uso adecuado de los recursos naturales, encontramos el protocolo de Kyoto el cual otorgó un primer paso para la creación del llamado mercado del medio ambiente, El protocolo de Montreal relativo a las sustancias que agotan la capa de ozono, la Convención marco de las Naciones Unidas sobre cambio climático (UNFCCC); la Convención sobre el comercio internacional de especies amenazadas de fauna y flora silvestre (CITES); la Convención Marco sobre la diversidad biológica; el protocolo de Cartagena sobre la diversidad biológica; el Convenio de Basilea sobre el control de los movimientos transfronterizos de los desechos peligrosos y su eliminación; El Convenio de Naciones Unidas de lucha contra la desertificación, Convenio de Estocolmo sobre contaminantes Orgánicos Persistentes; El Tratado internacional sobre recursos genéticos de plantas para la alimentación y la agricultura, la Declaración de Rio de Janeiro sobre Medio Ambiente, y por último, entre otros, uno de los recientes logros en materia de sostenibilidad, correspondiente a los Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, los cuales dentro de sus 17 metas a lograr para el año 2030, considera la universalización del acceso a servicios básicos tales como agua, saneamiento y energía sostenible; el fomento a la innovación e infraestructuras resilientes

creando comunidades y ciudades capaces de producir y consumir de forma sostenible, cuidar el medio ambiente combatiendo el cambio climático y protegiendo los océanos y ecosistemas terrestres; promoción de la colaboración entre los distintos actores del sistema para crear un ambiente pacífico y de desarrollo sostenible; así como también proteger, restablecer y promover el uso sostenible de los ecosistemas terrestres, gestionando sosteniblemente los bosques, deteniendo la degradación de las tierras y deteniendo la pérdida de la biodiversidad; lo cual implica la participación activa de los gobiernos, las empresas y la academia como formadora para los proyectos de vida y proyectos productivos de las generaciones que liderarán el mundo. (CEPAL, Agenda 230).

Dicho escenario, condujo al semillero GLOBAL SEED, a plantearse la necesidad de tomar acciones desde la academia, en calidad de estudiantes para apoyar con ejercicios contundentes el alcance de los Objetivos de Desarrollo Sostenible, de un lado en calidad de ciudadanos globales y de otro, en calidad de empresarios y negociadores internacionales en formación, partiendo de la premisa: que no basta con globalizarse, sino que es necesario saberlo hacer, en condiciones responsables; pero reconociendo que hubiese sido mejor y más efectivo alcanzar esa consciencia de responsabilidad social y ambiental en las prácticas de comercio, en acciones de consumo diario y de la elección de las mismas, si no se hubiese tenido que desaprender patrones de conducta en el tema en concreto, para volver a plantear nuevas estructuras mentales que naturalmente conduzcan a la selección objetiva y responsable de las prácticas cotidianas de compra y consumo, que van desde la selección del producto, no meramente por lo que este ofrece, sino por el comportamiento del productor en los distintos eslabones de la cadena productiva a favor del medio ambiente durante la fabricación de los mismos; así como también en las acciones que prevengan o detengan la contaminación, entre otros que evidencien un desarrollo sostenible, capaz de satisfacer las necesidades actuales sin comprometer los recursos que deben ser disfrutados por las generaciones futuras; ya que las acciones verdes en el sector productivo también son generadoras por sí mismas de dividendos, puesto que son un mecanismo de ahorro, de reducción de costes, ahorro de energías, de aprovechamiento de materias primas, reutilización de desechos y reducciones tributarias, generando una externalidad positiva.

Para alcanzar los objetivos de desarrollo sostenible, lograr personas ambientalmente responsables no solamente se requiere que las empresas se comprometan y que el sector

oficial establezca políticas medio ambientales, sino que en gran medida el compromiso deberá estar dado por los consumidores, quienes en últimas, son los que con sus decisiones de compra, aprobarán o deslegitimarán las prácticas productivas empresariales y conducirán con ello a que la empresa tradicional se reinvente responsablemente con el fin de mantenerse en el mercado en el ejercicio de sus actividades económicas.

En los distintos programas universitarios se oferta el espacio académico de Responsabilidad Social, en algunos casos de forma obligatoria, en otros, hace parte de una asignatura electiva; sin embargo, lograr romper estereotipos, estructuras mentales, desaprender para volver a aprender, y sobre todo eliminar hábitos desarrollados por más de 18 años, en tan solo un tiempo de dedicación de 4, máximo 6 horas semanales por un periodo máximo de 6 meses, que es el tiempo de duración de un semestre académico, es difícil para una persona; lo que no significa que sea imposible; sin embargo; estudiosos de ciencia de la educación (pedagogía), señalan que desde el momento que nacemos todos los seres humanos nos encontramos en constante aprendizaje, adaptando costumbres desde temprana edad y apropiándonos de ellas como principios; lo que infiere que el aprendizaje alcanzado en la edad temprana es crucial, puesto que allí, el cerebro toma el nivel más alto de absorción de conocimientos, desarrollando la formación motora, social e intelectual. (Mac Courtney, 2016, La importancia del aprendizaje en la edad temprana, <http://www.clubnewgeneration.com.co/la-importancia-del-aprendizaje-en-edad-temprana/>).

De acuerdo a la obra “El desarrollo psicológico a lo largo de la vida”, la atención de los niños obtienen un gran desarrollo entre los 8 y 9 años si se les enseña a seleccionar lo importante. Mariscal, Giménez- Dasí, Carriedo y Corral (2011).

De otra parte en Las Cuatro Etapas del Desarrollo Cognitivo Infantil se afirma, que los niños a los 6 años son como “esponjas” puesto que tienen la capacidad de aprender muy naturalmente, todo lo que les rodea es una forma de asimilar y tomar sentidos, con esto se crean juegos lúdicos, imágenes animadas y lenguaje que se absorben y se adaptan a sus pensamientos; etapa de la vida donde por esa capacidad de absorber y asimilar puede desde el sentido de responsabilidad social y ambiental conducir al niño al desarrollo de capacidades para afrontar el mundo. De otra parte, señala que a partir de los 12 años el adolescente es capaz de desarrollar una mayor comprensión del mundo y de la idea de causa- efecto. Piaget, A.A. (1969). Psicología y Pedagogía.

La anterior reflexión de aprendizaje y pedagogía, infiere que es fundamental, que no solamente los gobiernos deben tomar acciones en el mundo por el planeta, mediante la implementación de políticas generales, reducción de impuestos para quienes sean ambiental y socialmente responsables, o las empresas para mejorar su imagen corporativa, obtener mayores ganancias, o los activistas ambientalistas, luchando contra el sistema, sino que se hace vital la educación que preponderantemente intervenga para la promoción del desarrollo sostenible, la garantía de los derechos de los niños al disfrute de un ambiente sano y que es a temprana edad, donde se logrará una mejor estimulación en los seres humanos, para el desarrollo de acciones a lo largo de su vida, garantizándoles su progreso permanente en condiciones dignas, sostenibles e iguales o incluso mejores que las de generaciones anteriores; acciones que pueden ir desde aplicar juicios de selección para la adquisición de productos de consumo basados en criterios medioambientales y no de masas de consumo, hasta de saber disponer finalmente de los residuos y llevar a cabo su proyecto de vida y profesional, cualesquiera que sea su profesión u oficio con el mayor grado de responsabilidad social y ambiental.

Lo anterior infiere la necesidad de abordar desde la educación básica primaria y secundaria temas propios de responsabilidad social y ambiental individual y no meramente en el ciclo de formación de educación superior.

3. Metodología del Estudio:

Mediante este artículo pretendemos aproximarnos a la presentación de ideas para la puesta en marcha de acciones que promuevan el desarrollo sostenible desde temprana edad y donde participen todos los actores del sistema; esto es: Estado, Comunidad Internacional, Sector Privado y Academia con el propósito de preparar a las futuras generaciones para los retos que tendrán que enfrentar y que sin la ejecución de pactos colectivos y compromisos determinantes difícilmente se logrará.

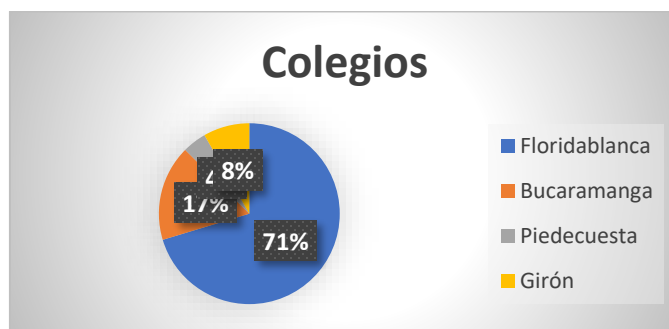
La metodología del estudio combinó dos enfoques metodológicos, por lo que inicialmente plantea un estudio de tipo exploratorio de teorías, conceptos y trabajo de campo, combinado con un estudio descriptivo, producto del análisis de información cualitativa proveniente de la percepción y comportamiento de los niños y jóvenes (336 encuestas) en torno a los temas u objeto principal que motivó la investigación, esto es:

Desarrollo Sostenible, Responsabilidad Social y Ambiental en el marco de las políticas de Naciones Unidas y los ODS.

4. Resultados:

En el marco del proyecto denominado “Programa ReSA para niños y jóvenes de Santander”, el cual pretende fomentar talleres inclusivos, buenas prácticas individuales a nivel social, comercial, de consumo y ambiental aplicadas para el desarrollo sostenible e integral del departamento de Santander como estrategia de apropiación en niños y jóvenes del Área Metropolitana de Bucaramanga, se aplicaron 336 encuestas, en distintos establecimientos educativos del área metropolitana de Bucaramanga y cuyo objetivo perseguía determinar el grado de conocimiento que se tiene de responsabilidad social y ambiental (cuidado del medio ambiente, manejo centralizado de reciclaje, igualdad, divulgación de la responsabilidad social en el pensum académico, capacitación del personal docente, conocimiento de los objetivos de desarrollo sostenible, entre otros). Dicha encuesta, contenía 10 preguntas o interrogantes, de los cuales vamos a presentar en este documento, el resultado de 4 de estas preguntas.

Los datos estadísticos analizados suman un total de 336 encuestas, en las cuales participaron: 8 Directivos, 31 Docentes y 297 Estudiantes, de 41 instituciones educativas (colegios y escuelas) que voluntariamente participaron.



Grafica 1. Colegios

Fuente: Elaboración propia, semillero de investigación GLOBAL SEED USTA.

El área Metropolitana de Bucaramanga se encuentra integrada por los municipios de Floridablanca, Bucaramanga, Girón y Piedecuesta; siendo el municipio de Floridablanca quién tuvo una mayor participación en el diligenciamiento de encuestas, con un resultado del 71%, seguidamente encontramos el municipio de Bucaramanga con una participación

del 17%, en tercer lugar, tenemos el municipio de Girón con un 8%, y por último el municipio de Piedecuesta con una participación equivalente al 4% sobre el 100% de encuestas aplicadas.

Los encuestados a la pregunta: Conoce usted sobre responsabilidad social?, manifestaron el 76% conocer lo que era responsabilidad social, y solamente el 24% afirmaron no conocer. Así mismo frente a la pregunta: ¿Conoce usted si la institución educativa cuenta con un código de ética o plan de responsabilidad social?, expresaron un significativo desconocimiento de la comunidad académica o miembros del sistema educativo, acerca de los planes que la institución educativa a la cual pertenece desarrolla en materia de ética y responsabilidad social dentro de su institución, reflejado en un 39%, sin embargo, el 61% manifestaron conocer los planes de responsabilidad de su institución en el compromiso con la sociedad y el medio ambiente.

De otra parte, se les preguntó si: La institución dentro de su plan de estudios contemplaba un espacio académico que oferte la formación en responsabilidad social y ambiental para el desarrollo sostenible, y al respecto se presenta una completa ambivalencia ya que el 50% de los encuestados respondieron que no y el 50% que sí, estos últimos que dieron respuesta afirmativa, argumentaron, que si bien es cierto, no existía un espacio académico específico de responsabilidad social y ambiental, en algunas otras materias se presentaban temas ambientales en otras materias como Religión, Ciencias naturales, Ética, biología, entre otras o charlas extracurriculares.

Se les pregunto si: ¿Conoce los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible)? Y al respecto el 79% de los encuestados manifestaron no conocer que son Objetivos de Desarrollo Sostenible de Naciones Unidas, y solamente el 21% respondió sí conocerlos.

Es preocupante, que solamente un 4% de los encuestados manifiesten que en sus planes de estudios existe un espacio académico denominado Educación Ambiental; igualmente se observa que el 50% de la población encuestada manifiesta que la responsabilidad social ambiental y desarrollo sostenible como tema transversal y de urgente conocimiento de todos en beneficio de la humanidad, las generaciones presentes y futuras, no es un tema que se aborde con la exigencia que este amerita y que la realidad exige, como también que cerca del 80% de los encuestados desconozcan por completo la agenda global 2030, enmarcada en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Por lo anterior, el semillero de Investigación GLOBAL SEED USTA, procede a diseñar y construir una cartilla con contenidos básicos que contextualice a los niños y jóvenes de la región, sobre el estado ambiental del planeta, citación de países ejemplos que han implementado una cultura de desarrollo sostenible, entre otros conceptos y teorías como una herramienta lúdica, dinámica y didáctica que facilite el abordaje de los temas claves de la agenda ambiental universal actual, está siendo socializada en establecimientos educativos del Área Metropolitana de Bucaramanga, con miras a facilitar el proceso de apropiación social en los niños jóvenes sobre el conocimiento en Responsabilidad Social Ambiental y Objetivos de Desarrollo Sostenible- ODS 2030. Dicho material pedagógico fue ilustrado con dibujos elaborados por los niños de Aldeas Infantiles SOS del municipio de Floridablanca, quienes se sumaron a este proyecto.

De otra parte el semillero a partir de los resultados del presente proyecto formuló un proyecto de ordenanza de modo que la Asamblea Departamental de Santander estudie y considere la posibilidad de crear una cátedra a desarrollarse en las instituciones de educación primaria y secundaria, que aborde la responsabilidad social, ambiental y los objetivos de desarrollo sostenible, como compromiso del gobierno departamental en esta lucha mundial por salvar el planeta y que mejor que educando a las futuras generaciones para la consolidación de una cultura verde.

5. Conclusiones:

El programa RESA para niños y jóvenes del departamento de Santander, es un referente de innovación social, creado por jóvenes estudiantes universitarios para sus homólogos de básica primaria y secundaria, como acción responsable y positiva en la búsqueda del desarrollo sostenible, con un foco claramente académico, cuyo objetivo fundamental persigue aunar esfuerzos de la academia, la sociedad civil y el sector gubernamental en sinergia para la consecución de un mundo más equitativo y sostenible.

6. Referencias:

Proyecto RESA, Semillero UNCTAD, Facultad de Negocios Internacionales USTA.

Funiber, (2015), *Evaluación del Impacto Ambiental*, pp 4-6 España.

CEPAL, sf, Objetivos de Desarrollo Sostenible, párr. 2,

<https://www.cepal.org/es/temas/agenda-2030-desarrollo-sostenible/objetivos-desarrollo-sostenible-ods>)

Mac Courtney, 2016, La importancia del aprendizaje en la edad temprana,
<http://www.clubnewgeneration.com.co/la-importancia-del-aprendizaje-en-edad-temprana/>).

Mariscal, Giménez- Dasí, Carriedo y Corral (2011).

Efecto. Piaget, A.A. (1969). Psicología y Pedagogía.

ISAGEN: Detrimento del patrimonio colombiano

Angélica Viviana Morales Cortés¹, Lindy Neth Perea Mosquera²

¹ *Docente del área de Finanzas de la Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables de la Universidad Libre seccional Pereira.
Correo electrónico: angelicav.moralesc@unilibre.edu.co*

² *Docente del área de Economía de la Facultad de Ciencias Económicas,
Administrativas y Contables de la Universidad Libre seccional Pereira.
Correo electrónico: lindyn.peream@unilibre.edu.co*

Resumen— En Colombia, el sector energético se encuentra conformado por entidades que desarrollan diversas funciones en las actividades de generación, transferencia, comercialización y distribución de energía.

Esta industria tiene un mercado de libre competencia que es regulado por el Ministerio de Minas y Energía, quien a su vez se subdivide en la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) que ejerce la supervisión directa en la generación, distribución, y comercialización del sector energético en el país.

La segunda empresa generadora de energía más importante del país es Isagen, la cual cuenta con siete centrales ubicadas en los departamentos de Antioquia, Tolima, Santander y Caldas. Cuenta con una capacidad instalada de 3.032 MW distribuidos en 2.732 MW hidráulicos y 300 MW térmicos. (Isagen S.A. E.S.P., 2018)

A comienzos del año 2016, el gobierno colombiano llevó a cabo la venta de su participación accionaria dentro de la compañía a través de “subasta” con la participación de un solo oferente. Se trata de la empresa Brookfield Asset Management, de origen canadiense quien compró la participación del Estado colombiano a 4.130 pesos por acción y se consolidó como el principal accionista de la compañía con un porcentaje de participación del 57%. (El Tiempo, 2016) Este porcentaje fue aumentado poco a poco hasta consolidarse como único dueño. (Castaño Muñoz, 2017)

Por tal motivo, en este trabajo se pretende valorar la empresa generadora de energía Isagen mediante el método de flujo de caja libre descontado y así determinar si hubo detrimento patrimonial o no, a la hora de vender la entidad.

El principal método utilizado para la valoración de la empresa es el Flujo de Caja Libre descontado (FCL) acompañado de un análisis de sensibilidad del precio de la acción ante variaciones de la tasa de crecimiento y el costo promedio ponderado de capital.

Palabras clave: Valoración, Flujo de Caja Libre Descontado, Costo Promedio Ponderado de Capital, Sector Energético, Detrimento Patrimonial.

Abstract— In Colombia, the energy sector is made up of entities that perform various functions in the generation, transfer, marketing and distribution of energy.

This industry has a market of free competition that is regulated by the Ministry of Mines and Energy, which in turn is subdivided into the Energy and Gas Regulation Commission (CREG) that exercises direct supervision in the generation, distribution, and marketing of the energy sector in the country. The third largest energy generating company in the country is Isagen, which has seven power generation plants located in the departments of Antioquia, Tolima, Santander and Caldas. It has an installed capacity of 3,032 MW distributed in 2,732 hydraulic MW and 300 thermal MW. (Isagen S.A. E.S.P., 2018)

At the beginning of 2016, the Colombian government carried out the sale of its participation in the company through an "auction" with the participation of only one bidder. This is the Brookfield Asset Management company, of Canadian origin, who bought the Colombian State's interest at 4,130 pesos per share and consolidated as the main shareholder of the company with a 57% participation percentage. (El Tiempo, 2016) This percentage was increased little by little until consolidating as sole owner. (Castaño Muñoz, 2017)

For this reason, this paper intends to evaluate the energy generating company Isagen by means of the discounted free cash flow method and thus determine if there was a patrimonial detriment or not, when selling the entity.

The main method used for the valuation of the company is the discounted Free Cash Flow (FCL) in the hand of different methods of analysis and valuation of companies such as EBITDA and Economic Value.

Keywords— Valuation, discounted free cash flow, weighted average cost of capital, energy sector, equity detriment.

Clasificación JEL: G12

1. Introducción

La valoración de empresas se hace necesaria en los tiempos actuales debido a que es una forma de observar los riesgos a los que están expuestas las compañías hoy en día (Redondo, Diaz, & Toro, 2015). Desde siempre, el ser humano ha tenido la necesidad de medir y cuantificar todas sus actividades, nunca ha habido un momento en el cual esta conjetura haya sido diferente y a días de hoy esto no ha cambiado. Por el contrario, el hombre está inmerso en la necesidad de asignar un valor numérico a todas las actividades. En el mundo de los negocios tampoco es diferente, se han buscado maneras de asignar valor a cada uno de los activos que intervienen en la actividad económica.

Desde hace mucho tiempo, los hombres de negocios y académicos han intentado hallar un modelo base, que sirviera para asignar el valor ideal a una compañía, pero ha sido una labor titánica llegar a un consenso. Sin embargo, desde el siglo XIX se vienen creando modelos que si no han dado solución definitiva al problema de valoración, han servido para reducir inconvenientes que se derivan de este proceso.

Por temas globales hay abundancia de información en la materia que sirve para dar dinamismo a diferentes negocios empresariales en los que interviene directamente la empresa como eje de la negociación. Tomándose la empresa en sí misma como un activo generador de flujo de caja surgen muchas preguntas de cómo valorarlo: ¿qué tan atractivo es una posible fusión con otra compañía?, ¿cómo se puede dividir el valor de la empresa entre sus accionistas? ¿cuál es el valor justo de venta?: estos y muchos interrogantes son apartes de la necesidad de valorar una empresa. Por lo expuesto anteriormente el presente trabajo pretende determinar el valor justo de la compañía Isagen y si hubo detrimento patrimonial para los colombianos.

2. Aproximación teórica

La valoración de empresas se puede realizar a través de métodos tradicionales como el estado de la situación financiera, estado de resultados y los métodos mixtos. En el grupo de los métodos modernos se integran el método de flujos de caja descontados, el modelo de dividendos comparables o múltiplos y opciones reales (Galindo, 2005)

Los métodos basados en los flujos están constituidos por criterios que tienen menos debilidades que los presentados en los métodos tradicionales. El método de flujo de caja libre considera a la empresa como un ente generador de flujos y por esto mismo como un activo financiero. Este método es también el más preciso para realizar una valoración ya que este se relaciona con la utilidad y el crecimiento del negocio que está siendo evaluado (Titman, 2009). Se consideran como flujos de caja libre, todos los movimientos de partidas del estado de la situación financiera y/o combinados con partidas del estado de resultados, expresado en pesos, que pueda ser pronosticado hacia el futuro por efecto de un comportamiento dado de la empresa en su entorno, desde el punto de vista operacional como financiero. Es decir, se insiste en el flujo de caja y no en el flujo de efectivo. El flujo de caja es resultado de todas las actividades, especialmente operacionales, mientras que el flujo de efectivo mezcla aspectos operacionales como no operacionales. Este flujo neto se trae a valor presente usando como tasa de descuento el costo promedio ponderado de capital.(López Darauf, 2010).

El costo promedio ponderado de capital engloba en una sola cifra el costo de las fuentes de financiación de la compañía(García Serna, 2003). Por ello, la empresa analizada debe tener una estructura de capital objetivo a largo plazo, si no se cumple esta condición, no podría valorarse por medio de este método (Jaramillo, 2009).

La valoración por flujo de caja libre descontado se complementa con la simulación del precio de la acción ante movimientos en el gradiente de crecimiento y el costo promedio ponderado de capital lo que permite establecer tres posibles escenarios: el optimista, el más probable y el pesimista (Gutiérrez Carmona, 2013).

En el diagnóstico financiero se calculan los indicadores como el margen de utilidad operativa para saber si el negocio es lucrativo o no, independientemente de su forma de financiación(Córdoba Padilla, 2014); el EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciations and Amortizations) el cual hace referencia a la ganancia o pérdida de la empresa por el ejercicio de su actividad (Puerta Gómez, 2013) y el Valor Económico Agregado (EVA) con el fin de saber el resultado obtenido una vez que se han cubierto todos los gastos y satisfecho una rentabilidad mínima esperada por parte de los

accionistas (Young S. & O' Byrne, 2000). A su vez, se realiza el análisis técnico del precio de la acción con el fin de predecir futuras tendencias en el precio (Murphy, 2016).

3. Metodología

Tipo de estudio

El enfoque del presente trabajo es cuantitativo, debido a que se emplea la recolección de datos para probar la hipótesis basada en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer si hubo detrimento patrimonial o no, a la hora de vender la empresa generadora de energía ISAGEN.

Caracterización de la población

Se trabajó con la información financiera y del entorno económico de la empresa Isagen.

Modelo analítico para la estimación

El modelo propuesto para la empresa generadora de energía ISAGEN es el método de flujo de caja libre descontado acompañado de un análisis de sensibilidad del precio de la acción ante variaciones de la tasa de crecimiento y el costo promedio ponderado de capital.

Análisis de la industria

El sector energético en Colombia está conformado por cuatro actores principales: el Ministerio de Minas y Energía (MME) quien es la institución encargada de formular la política del sector energético y sus subsectores; la Comisión de Regulación de Energía y Gas (CREG) que ejerce la supervisión directa en la generación, distribución, y comercialización del sector energético en el país (Comisión de Regulación de Energía y Gas, 2018); la Superintendencia de Servicios Públicos Domiciliarios (SSPD) que inspecciona, vigila, controla y sanciona a las empresas prestadoras de servicios públicos domiciliarios de electricidad, gas natural y gas licuado de petróleo y la Unidad de Planeación Minero Energética quien coordina y consolida la información del sector energético colombiano (Espinasa R. , Sucre, Gutiérrez, & Anaya, 2017). En la Figura 1 se presenta el esquema de la estructura del mercado de energía eléctrica.

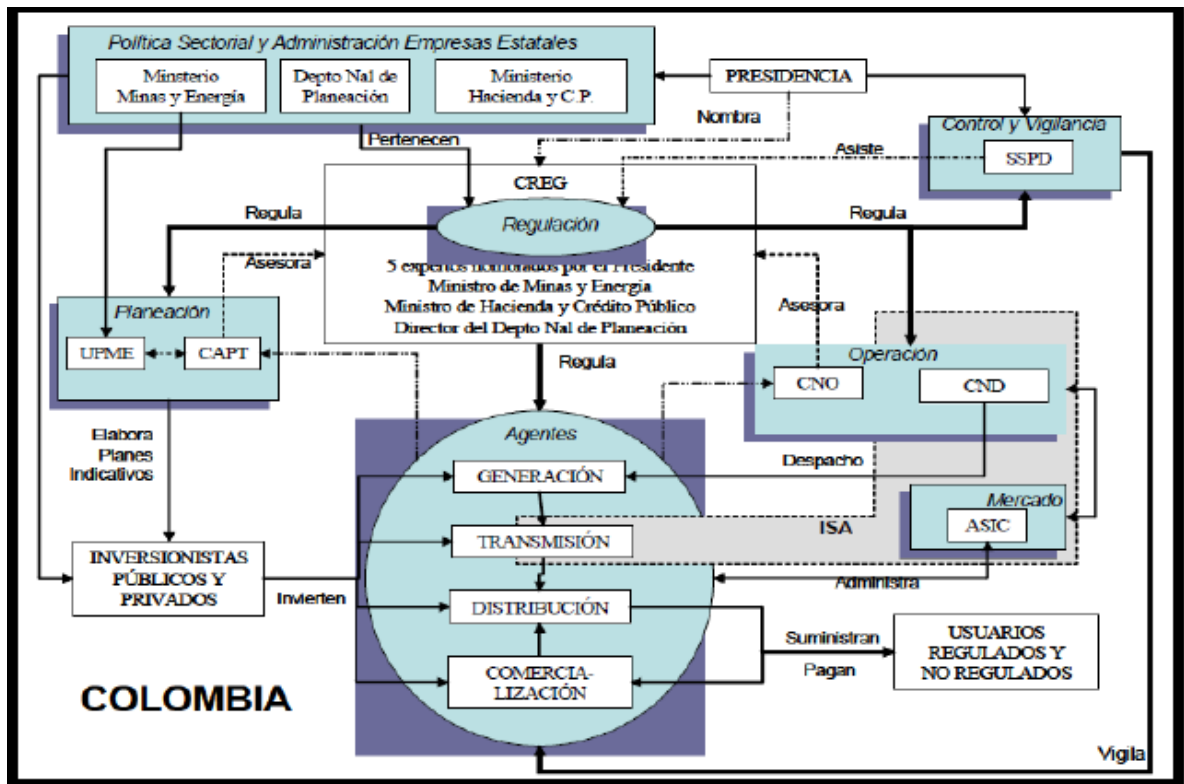


Figura 1. Estructura del Mercado de Energía Eléctrica

Fuente: Unidad de Planeación Minero-Energética

Todo este proceso de generación de energía comienza con uno de los cuatro tipos de centrales con que se cuenta en el país que son, las centrales térmicas de funcionamiento con combustible fósil (tanto gases como líquidos), las centrales térmicas a carbón, las centrales eólicas y las centrales hidráulicas (también conocidas como hidroeléctricas), que obtienen su energía a partir de la fuerza del agua (Mora Navarro & Hurtado Lievano, 2004)

En Colombia los generadores de energía tienen la opción de vender su producción en tres mercados diferentes, ya que pueden ofertar en el mercado no regulado (siempre y cuando la demanda sea superior a una potencia de 0.1 MW mensual), si la cantidad ofertada no supera estos límites, también pueden vender su producción en el Mercado de Energía Mayorista (MEM), o como tercera opción, la bolsa o el mercado spot (García, Gutierrez, Vargas Tobón, & Velasquez, 2017)

Los ingresos de este sector se ven afectados por diversos factores macroeconómicos, tanto nacionales como extranjeros, tal es el caso del el Índice de Precios al Productor (IPP) nacional que se usa para ajustar los precios para la venta de energía, y también influye el IPP de Estados Unidos que se utiliza para reajustar el valor del cargo por confiabilidad. Este indicador permite presupuestar la demanda necesaria para garantizar el suministro energético en caso de escasez o abastecimiento crítico.

El precio de energía a largo plazo se fija basado en las proyecciones de los costos de los combustibles que indican una expansión del sistema de acuerdo con el periodo de planeación energética. En Colombia el crecimiento de esta demanda energética está ligada a variables económicas, ya que existe una correlación para fijar la proyección del Producto Interno Bruto (PIB) (Unidad de Planeación Minero Energética, 2017).

Finalmente es importante resaltar que el sector energético juega un papel principal en el crecimiento sostenido de la economía colombiana, para el 2017 representó el 2.4% del PIB y tuvo un crecimiento del 0.9% respecto al año anterior. (ANDI, 2018). Este sector se caracteriza por ser uno de los ejes generadores de inversión privada, y empleo sobre los cuales se fundamenta el desarrollo del país.

4. Historia

Debido a los grandes problemas sufridos en Colombia en los años 90s en cuanto a la generación eléctrica del país, el Estado buscó soluciones por medio de la promulgación de las Leyes 142 y 143 de 1994. Dichas leyes y decretos dieron lugar a tres grandes cambios en el sector energético nacional: la apertura a la libre competencia, el acceso del capital privado al sector energético del país y la prohibición de integración vertical en servicios de energía.

Posteriormente en mayo de 1995, el Gobierno Nacional, teniendo en su poder la mayoría de las acciones de la firma ISA (Interconexión eléctrica S.A.) toma la decisión de escindir (separar) la compañía, liberando los activos de generación de energía dando así origen a Isagen.

Para finales del año 2006, el Ministerio de Minas dio a conocer el Decreto 4482 en el cual se aprueba el programa de “enajenación” de las acciones que el Estado poseía en Isagen. El objetivo de dicho programa era democratizar la propiedad accionaria de la

compañía, logrando la vinculación de más 70.000 accionistas minoritarios y su posterior incursión en la bolsa de valores de Colombia.

A inicios del año 2016, por medio de una subasta relámpago la firma canadiense Brookfield Asset Management (BAM) se quedó con el 57% de las acciones de Isagen que estaban en poder del gobierno colombiano pagando una suma de 6,48 billones de pesos.

El objetivo de la canadiense no era quedarse con el 57% de las acciones que le compró al Estado sino adquirir el 100% de la compañía y para conseguirlo tenía planes muy concretos. En marzo de 2016, anunció su intención de adquirir el 43% restante de las acciones, perteneciente a empresas y a personas que invirtieron en pequeños capitales, a \$4.100. (El Espectador, 2017).

Tras el cierre de la Bolsa de Valores de Colombia, el 31 de marzo de 2016 la acción de Isagen se retiró del mercado lo que produjo que los índices Colcap, Coleqty y Colir tuviesen una acción menos y eliminando la opción de un activo rentable a posibles inversionistas (Portafolio, 2016). En enero de 2017, emitió una segunda OPA para conseguir el 0,27% del total de la compañía, comprándolas por el doble de su cotización en el mercado bursátil. El propósito de la compañía fue impulsado por los comisionistas de Bolsa quienes recomendaron a sus clientes vender las acciones ante la premisa que en el futuro sería una acción que nadie querría comprar y que perdería liquidez (Dinero, 2017).

5. Descripción de la compañía

Isagen es una empresa de generación y comercialización de energía con siete centrales que suman 3.032 MW (2.732 hidráulicos y 300 térmicos). Acorde a las nuevas tendencias, la compañía avanza en el desarrollo de un portafolio de energías renovables que aprovechen fuentes como agua, el viento y la luz solar (ISAGEN, 2018). En la Tabla No.1 se presentan las centrales de producción de la compañía, así como su ubicación y capacidad instalada.

Tabla 2. Capacidad Instalada por Central de Isagen

Central	Ubicación	Capacidad Instalada
Central Hidroeléctrica San Carlos	San Carlos (Antioquia)	1.240 (MW)
Central Hidroeléctrica Jaguas	San Rafael (Antioquia)	170 (MW)

Central Hidroeléctrica Calderas	Granada (Antioquia)	26 (MW)
Central Hidroeléctrica Miel I	Norcasia (Caldas)	396 (MW)
Central Hidroeléctrica Amoyá	Chaparral (Tolima)	80 (MW)
Central Hidroeléctrica Sogamoso	Betulia (Santander)	820 (MW)
Central Térmica Termocentro	Cimitarra (Santander)	300 (MW)

Fuente: Isagen

La compañía espera ampliar su nivel de producción con proyectos de energía renovable (Hidroeléctrica, Eólica y Geotérmica). En la Tabla No. 2 se puede observar los siete proyectos que se encuentran en estudio de factibilidad técnica y financiera que permitirán la generación de 724,3 MW.

Tabla 3. Proyectos en Estudio de ISAGEN

Proyecto	Ubicación	Capacidad Proyectada
Proyecto Hidroeléctrico Piedra del Sol	Piedra del Sol (Santander)	156 (MW)
Proyecto Hidroeléctrico Palagua	Palagua (Antioquia)	98 (MW)
Proyecto Hidroeléctrico Nare	Nare (Antioquia)	20 (MW)
Proyecto Hidroeléctrico San Bartolomé	San Bartolomé (Antioquia)	50 (MW)
Proyecto Hidroeléctrico Tafetanes	Tafetanes (Antioquia)	4,3 (MW)
Proyecto Eólico Guajira I	Uribía (La Guajira)	20 (MW)
Proyecto Eólico Guajira II	Maicao (La Guajira)	376 (MW)

Fuente: Isagen

En Colombia el negocio del sector energético cuenta con pocos agentes oferentes, de los cuales se destacan cuatro grandes empresas generadoras de energía con una

capacidad instalada superior a los 1.000 MW. En la Tabla No. 3 se presenta los principales agentes generadores de energía del mercado colombiano.

Tabla 4. Principales agentes generadores de energía

Empresa Generadora	Capacidad Instalada (MW)	Propiedad Accionaria	Accionista Controlante
Emgesa	3.509	Privada	Grupo Italiano Enel y Grupo EEB
ISAGEN	3.032	Privada	Brookfield Asset Management
Celsia	2.387	Privada	Grupo Argos
Chivor	1.000	Privada	Grupo AES Corporation

Fuente: Elaboración propia

Razones de la venta de ISAGEN

La globalización ha traído consigo la suscripción de Tratados de Libre Comercio entre países que conllevan a grandes oportunidades de desarrollo económico. Es así como Colombia ha suscrito acuerdos con la Unión Europea, Estados Unidos, Corea del Sur, entre otros. Estos tratados exigen al país el cumplimiento de altos indicadores de competitividad basados en factores técnicos y tecnológicos que permitan competir con mercados organizados.

La política comercial de Colombia se ha orientado a la apertura total de la economía, generando la necesidad estructural y primordial de inversión en materia de infraestructura como vías, oleoductos, puentes, puertos y fibra óptica que faciliten el traslado de individuos, bienes, servicios de salud, educación, seguridad pública, entre otros.

Estas inversiones en infraestructura permiten que los bienes y servicios lleguen a la población con calidad y oportunidad, convirtiéndose en un factor determinante para elevar la calidad de vida y promover el crecimiento económico del país.

Bajo la premisa de apertura económica y el estancamiento de inversión en infraestructura reflejado en el Índice Global de Competitividad, el 11 de enero del año 2016 el gobierno enajenó la participación mayoritaria (57%) que tenía en Isagen al fondo canadiense Brookfiel por 6,48 billones, con el fin de invertir en las vías 4G. En la subasta solo concurre un solo oferente (El Tiempo, 2016). El valor obtenido fue de COP \$4.100 por acción (El Tiempo, 2016), sin embargo, en la Tabla No. 4 se observa la valoración de la compañía a través del método del Flujo de Caja Libre Descontado el cual arroja un precio de acción de COP\$5.738.

Tabla 5. Valoración De La Empresa ISAGEN.

Valoración	
Gradiente de crecimiento	1,50%
WACC	7,66%
Valor de continuidad	\$ 22.490.743
Acciones en circulación	\$ 2.726.072.000
Valor presente del flujo de caja libre del periodo relevante	\$ 3.332.797
Valor presente del valor de continuidad	\$ 15.547.655,79
Valor de las operaciones	\$ 18.880.453
Activos no operativos	\$ 39.766
Exceso de efectivo	\$ 405.116
Valor presente de los pasivos	\$ 3.682.076
Valor del patrimonio	\$ 15.643.259.038.026
Valor de la acción	\$ 5.738

Fuente: Elaboración Propia.

De igual manera se procedió a realizar un análisis de sensibilidad del precio de la acción ante movimientos en el costo promedio ponderado de capital y el gradiente de crecimiento; se obtiene como valor mínimo de la acción COP4.130 ante un aumento en el wacc del 1% y una disminución en el gradiente de crecimiento de la misma magnitud. Se observa que el precio máximo de la acción es de COP\$8.899 al producirse una disminución del 1% del

wacc y un aumento del gradiente de crecimiento en la misma proporción sobre los valores esperados.

Tabla 6: Análisis de sensibilidad del precio de la acción

		WACC				
		-1%	-0,50%	ESPERADO	0,50%	1%
G	-1%	\$6.028	\$5.443	\$4.942	\$4.508	\$4.130
	-0,50%	\$6.556	\$5.881	\$5.310	\$4.821	\$ 4.398
	ESPERADO	\$7.186	\$6.397	\$5.738	\$5.181	\$4.704
	0,50%	\$7.950	\$7.012	\$6.242	\$5.599	\$ 5.055
	1%	\$8.899	\$7.759	\$6.843	\$6.091	\$5.464

Fuente: Elaboración Propia.

El gobierno decidió decretar como precio mínimo COP\$4.100 (Decreto 2468, 2015) considerando el panorama más pesimista lo cual está muy alejado de la realidad dado que Isagen ha sido una de las empresas más rentables de Colombia.

La valoración realizada arroja para el escenario más probable un precio de acción de COP\$5.738; lo que indica que cada acción de la compañía se vendió COP\$1.608 por debajo de su precio objetivo, lo que equivale a 2,5 billones de pesos colombianos correspondientes al 39% del valor recibido por el gobierno nacional en la venta.

En la Tabla 6 se muestran los indicadores financieros históricos del margen de utilidad operativa, EBITDA y el Valor Económico Agregado (EVA), los cuales muestran una tendencia ascendente positiva del buen comportamiento de la compañía por lo que el escenario esperado es el más probable u optimista.

Tabla 7. Indicadores financieros de Isagen

Indicador	2013	2014	2015
Margen de utilidad operativa	27,14%	25,69%	32,80%
EBITDA	650.363	738.806	1.170.632
Valor Económico Agregado	40.962	46.476	133.295

Fuente: Elaboración propia

Si se complementa el análisis financiero con el análisis técnico del comportamiento de la acción (ver Figura 2) se observa que desde el año 2012 hasta el año 2016 la tendencia del precio de la acción es alcista, la confianza que genera la empresa durante estos periodos para el público colombiano hace que el mercado la reconozca y se fomente el crecimiento de esta.



Figura 2. Desempeño del precio accionario durante los últimos cinco años.

Fuente: Bolsa de Valores de Colombia

Durante este periodo el precio de la acción oscila entre un mínimo de COP\$ 2.000 y un máximo de COP\$3.500. Después del año 2016 el precio de la acción rompe la barrera de su máximo histórico y alcanza el precio de los COP\$4.500.

6. Conclusiones

Históricamente Isagen era una de las acciones con mejor comportamiento en el mercado bursátil respecto a la relación riesgo - rendimiento, tras su salida de la Bolsa de Valores de Colombia los inversionistas vieron reducidas sus opciones de inversión en un activo atractivo.

El gobierno optó por determinar el precio de la compañía bajo un escenario pesimista en contravía de los indicadores financieros que muestran a una empresa sólida y solvente bajo una industria en crecimiento.

Se presentó doble detrimento patrimonial para los colombianos: por un lado el gobierno vendió la compañía por debajo de su valor justo dejando de percibir 2,5 billones de pesos y por el otro, no se terminaron las vías 4 G como lo había prometido el gobierno del Presidente Juan Manuel Santos.

Olvidando las razones de creación de Isagen que se dieron en la historia reciente de Colombia, el gobierno se deshizo de un activo valioso para la economía colombiana dejando en manos de privados y extranjeros la generación de energía de la cual depende el sector productivo del país.

7. Referencias Bibliográficas

ANDI. (2018). *Una Nueva Mirada del Sector Minero Energético*. Cartagena de Indias: 7° Colombia Genera 2018.

Carrillo, C., & Niño, J. (2006). Información contenida en el EVA: interpretación y evidencia empírica en Chile. *Revista Latinoamericana de Administración*, 1-23.

Comisión de Regulación de Energía y Gas. (4 de 09 de 2018). *Comisión de Regulación de Energía y Gas: Sectores que regulamos*. Obtenido de Comisión de Regulación de Energía y Gas Sitio Web:
<http://www.creg.gov.co/index.php/sectores/energia/estructura-energia>

Córdoba Garcés, R. (2018). ¿Cómo estamos en calidad de infraestructura? *SEMANA*.

Córdoba Padilla, M. (2014). *Análisis financiero*. Ecoe Ediciones.

Decreto 2468 (Ministerio de Hacienda y Crédito Público. Por el cual se modifica parcialmente el Decreto 1609 de 2013, modificado por los Decretos 2316 de 2013 y 1512 de 2014 22 de Diciembre de 2015).

Dinero. (2017). Brookfield lanza nueva OPA para comprar el restante 0 34 de Isagen. *Dinero*.

El Espectador. (16 de Marzo de 2017). ¿Qué pasa con la acción de Isagén? *El Espectador*. *Economía*.

- El Tiempo. (13 de 01 de 2016). Gobierno vende 57% de Isagén a canadiense en \$6,48 billones. *El Tiempo*.
- Espinasa, R., Sucre, C., Gutiérrez, M., & Anaya, F. (2017). *Dossier Energético: Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). División de Energía. Sector de Infraestructura y Energía. Nota Técnica No. IDB-TN1177.
- Espinasa, R., Sucre, C., Marta, G., & Anaya, F. (2017). *Dossier Energético: Colombia*. Banco Interamericano de Desarrollo.
- Galindo, L. (2005). *Fundamentos de valoración de empresas*. Proquest Ebook.
- García Serna, O. L. (2003). *Valoración de empresas, gerencia del valor y EVA*. Bernalibros S.A.S.
- García, J. J., Gutierrez, A., Vargas Tobón, L., & Velasquez, H. (2017). Anaálisis económico del mecanismo de respuesta de la demanda en el sector eléctrico colombiano. *Centro de Investigaciones Económicas y Financieras CIEF*.
- Gutiérrez Carmona, J. (2013). *Modelos financieros con excel. Herramientas para mejorar la toma de decisiones empresariales*. Ecoe Ediciones.
- ISAGEN. (03 de 09 de 2018). *Isagen: Nosotros*. Obtenido de Isagen Energía Productiva: <https://www.isagen.com.co/SitioWeb/es/nosotros/quienes-somos>
- Jaramillo, B. F. (2009). *Valoración de empresas*. ProQuest Ebook.
- López Darauf, G. (2010). *Finanzas Corporativas, Enfoque Latinoamericano*. Buenos Aires: Alfa - Omega.
- Mora Navarro, D. C., & Hurtado Lievano, J. M. (2004). *Guía para estudios de prefactibilidad de pequeñas centrales hidroeléctricas con parte de sistemas híbridos*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana .
- Murphy, J. J. (2016). *Análisis técnico de los mercados financieros*. Ediciones Gestión.

Portafolio. (16 de Marzo de 2016). Isagén se retira de los índices de la Bolsa de Valores de Colombia. *Portafolio*.

Puerta Gómez, J. (2013). *El secreto para interpretar balances de un vistazo. La ventaja competitiva de saber decifrar las cuentas*. Barcelona-Madrid-New York: Libros de Cabecera.

Redondo, I., Diaz, C., & Toro, J. (Diciembre de 2015). Riesgo Financiero en las Empresas de la ciudad de Medellín durante el año 2013. *Gestión y Región*, 139-159. Obtenido de <http://biblioteca.ucp.edu.co/ojs/index.php/gestionyregion/article/view/3061/3167>

Titman, S. D. (2009). *Valoración. El arte y la ciencia de las decisiones de inversión corporativa*. Pearson Educación.

Unidad de Planeación Minero Energética. (2017). *Proyección de precios de los energéticos para generación eléctrica- Enero 2017-Diciembre 2035*. Subdirección de Hidrocarburos.

Young S., D., & O' Byrne, S. (2000). *EVA and Value-Based Management: A Practical Guide to Implementation*. McGraw Hill.

Necesidades de inversión extranjera de los prestadores de servicios en el sector turismo en Risaralda

Marlen Isabel Redondo Ramírez¹, Carlos Andrés Díaz Restrepo²

¹*Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, Universidad Libre, Sede Belmonte, Pereira, Colombia*

Correo electrónico: isabel.redondo@unilibre.edu.co

²*Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Católica de Pereira, Avenida Las Américas No 49-95, Pereira, Colombia*

Correo electrónico: carlos.diaz@ucp.edu.co

Resumen— En la presente investigación se establecieron las necesidades de inversión extranjera de los prestadores de servicios en el sector turismo en Risaralda, es importante destacar que es reconocida como destino turístico que es escogido por mucho de los visitantes internacionales e inclusive nacionales para realizar diferentes actividades; esto se da por la diversidad geográfica y cultural que facilita una amplia gama de productos turísticos que redundan en beneficio y satisfacción de todos los gustos, necesidades de entretenimiento, descanso y placer de los visitantes.

El departamento se caracteriza porque desde algunas décadas atrás ha estado a la vanguardia de la nación siendo el único Departamento Colombiano reconocido a nivel internacional como “un bosque modelo”, título otorgado por la Red Iberoamericana de Bosque Modelo, gracias al excelente trabajo que se realiza en las áreas que son catalogadas como de reserva.

Palabras clave— Inversión extranjera, Necesidades, Turismo.

Abstract— *On this research, were established the foreign investment needs of service providers in the tourism sector in Risaralda, it is important to highlight that it is recognized as a tourist destination that is chosen by many of the international and even national visitors to perform different activities; This is due to the geographical and cultural diversity that facilitates a wide range of tourist products that result in the benefit and satisfaction of all tastes, entertainment needs, rest and pleasure of visitors.*

The department is characterized because from a few decades ago it has been at the forefront of the nation being the only Colombian Department recognized internationally as "a model forest", title granted by the Ibero-American Model Forest Network, thanks to the excellent work that is done in the areas that are cataloged as reserve.

Keywords— *Foreign investment, Needs, tourism.*

Clasificación JEL: F21 International Investment

1. Introducción

De acuerdo a lo analizado con la información a la que se tuvo acceso, es muy importante resaltar que existe una gran oportunidad en el mercado turístico, su proyección es muy amplia y su oferta no ha llegado aún ni a la mitad ni a la mitad de lo que puede dar, varias razones influyen para tener tan esperanzador concepto, pero nos limitaremos solo a hablar del que consideramos más importante, ya que es, con el que nos perciben internacionalmente; y es el factor de la paz.

Considerado como el de mayor auge de inestabilidad en el país, y que influyó en la seguridad, accesibilidad e imagen nacional e internacional de la gran mayoría de los destinos colombianos. Aunque diferentes medidas públicas y privadas lograron mejorar los indicadores turísticos desde la segunda década del siglo XXI, el Acuerdo de Paz con la guerrilla de las FARC, suscrito el año 2016, plantea un nuevo escenario, de posconflicto, en el cual el turismo puede convertirse en uno de los sectores productivos más beneficiados a corto plazo. Lo anterior, repercutiendo tanto en los destinos y productos turísticos tradicionales y emergentes, como contribuyendo a la paz como instrumento de desarrollo sostenible, dada su incidencia en los territorios y comunidades más afectados por la violencia armada.(Sánchez, 2018, pág. 1).

Considerando lo anterior tenemos un panorama muy prometedor de cara a los diferentes proyectos regionales y nacionales de desarrollo y competitividad, los cuales van muy de la mano con el incremento de la demanda de turismo nacional por parte de los internacionales que llegan al país a buscar las diferentes ofertas que el sector ofrece en particular la variada y ecológica propuesta Risaraldense. De acuerdo a cifras del Mincit, para mayo de este año ya se consolidaba un 32.1 % más, de los turistas que habían llegado al país durante el mismo periodo del año pasado.

2. Método

El método con el cual se desarrolló la investigación es el método inductivo: la inducción es ante todo una forma de raciocinio o argumentación. Por tal razón conlleva un análisis ordenado, coherente y lógico del problema de investigación, tomando como referencia, premisas verdaderas. Se tuvo como objetivo llegar a conclusiones que estén en relación con sus premisas como el todo lo está con las partes. A partir de verdades particulares, se concluyeron verdades generales”

Lo anterior señala que fundamentalmente la inducción, a pesar de tener como referencia, premisas verdaderas, se pudo llegar a conclusiones cuyo contenido es más amplio que el de las premisas desde las cuales inició el análisis del problema de investigación

De esta manera la investigación realizó una comparación constante, a través de ella se codificaron y analizaron los datos de forma simultánea; así, de acuerdo a los resultados arrojados en el trabajo de campo según la muestra, condujo a la generalización de las necesidades de inversión extranjera de los prestadores de servicios en el sector turismo de Risaralda

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental transversal-descriptivo; por medio del este, se realizaron observaciones en un solo momento, en un tipo único midiendo las cosas tal y como son debido a que no es posible controlar la variable independiente que es este caso el sector turismo en Risaralda, para luego llevar a cabo un análisis y proporcionar soluciones a los problemas. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2007)

La investigación se desarrolló dentro del tipo cualitativo, lo cual implicó que existiera un acercamiento a los fenómenos sociales (es este caso económico) por parte de los investigadores, participando del mundo del grupo social investigado (los prestadores de servicios en el sector turismo en Risaralda). En esta perspectiva, los investigadores tienen un papel fundamental en la recolección de información, pues de ellos dependerá gran parte de la forma como se acerca a la realidad y puedan tomar de ella datos

El objetivo fue la descripción de las cualidades de un fenómeno, trató de encontrar las características que en un conjunto son comunes en una realidad, mas no dio conocimiento de cuánto tuvieron una cualidad determinada; es decir, aquello que cualitativamente permitió distinguir el fenómeno investigado de otros.

La población implicada y por tanto la unidad de análisis para el desarrollo de la investigación correspondió a los prestadores de servicios en el sector turismo en Risaralda

Partiendo de esto, con apoyo en la base de datos de la Cámara de Comercio de Pereira, para el año 2017, se encontraron registradas 646 empresas prestadoras de servicios turísticos; de acuerdo a esto, haciendo uso de la fórmula estadística de Muestra Aleatoria Simple (MAS) dio como resultado 191 empresas prestadoras de servicios turísticos con tales características, siendo estas la unidad de trabajo de la investigación

Tabla 8. Calculo de la Muestra

Estimadores	Valores	
Población	646	$n = \frac{N * Z_{\alpha}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{\alpha}^2 * p * q}$
Nivel de confianza del 95% (Z)	1,96	
Proporción esperada (p)	0,70	
Proporción no esperada (q)	0,30	
Precisión (d)	0,05	
Tamaño de la muestra (n)	191	

Nota: Elaborada por los autores

Después de seleccionado el diseño apropiado de la investigación y la muestra adecuada, de acuerdo con el problema de estudio, la siguiente etapa consistió en recolectar los datos pertinentes sobre los atributos, conceptos y cualidades, las cuales fueron medibles, de los participantes involucrados en la investigación.

La investigación se desarrolló a partir de tres fases: preparación, identificación e interpretación.

A través de portales virtuales como el Programa de Transformación Productiva (PTP) se logró obtener la información necesaria para llevar a cabo el desarrollo de los dos primeros objetivos de la investigación.

Además, con las encuestas realizadas a las 191 prestadoras de servicios turísticos de Risaralda, y con base al referente teórico, se realizó la tabulación de los resultados para así facilitar la interpretación de los resultados, analizando con mayor profundidad las variables expuestas en la encuesta y así dar paso de discusión de resultados y elaboración de las conclusiones.

3. Desarrollo del tema

Las actividades en que operan los Prestadores de servicios turísticos en Risaralda, se encuentran establecidas bajo los códigos 4921, 5111, 5112, 5511, 5513, 5611, 5621, 7911, 7912, 7990, 9102 y 9103, de la CIU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas). (DANE, 2018)

Tabla 9. Clasificación de las Actividades de turismo

Clase	Descripción
4921	Transporte de pasajeros
5111	Transporte aéreo nacional de pasajeros
5112	Transporte aéreo internacional de pasajeros
5511	Alojamiento en hoteles
5512	Alojamiento en apartahoteles
5513	Alojamiento en centros vacacionales
5621	Catering para eventos

Clase	Descripción
7911	Actividades de las agencias de viaje
7912	Actividades de operadores turísticos
7990	Otros servicios de reserva y actividades relacionadas
9102	Actividades y funcionamiento de museos, conservación de edificios y sitios históricos
9103	Actividades de jardines botánicos, zoológicos y reservas naturales

Nota: Elaborada por los autores, información tomada del DANE

En Colombia el turismo de naturaleza se expone en su biodiversidad, la cual esta representada en las 53 áreas protegidas, un sin número de lugares con gran belleza, cientos de miles de aves y mariposas y una fauna mega diversa. Este es el mayor atractivo que tiene el país debido a que su ambiente ideal para hacer turismo de aventura, ecoturismo, buceo, avistamiento de aves, entre los más importantes. (Colombia Travel, 2018)

Es importante resaltar que el mayor factor de competitividad que se tiene en el sector turístico en Colombia es que no existen las estaciones y se tienen diferentes identidades regionales; la gastronomía es diversa de norte a sur, y de oriente a occidente la variedad este en el ajiaco, la posta cartagenera, el tamal, el sancocho, la lechona, el pescado frito y muchos más. También la diversidad de frutas frescas que se pueden conseguir durante todo el año. (Colombia Travel, 2017)

En Colombia las actividades de turismo es la combinación perfecta las experiencias y la riqueza natural, es así como el tipo de turismo que se encuentra es:

- a. **Turismo de Aventura**: este tipo de turismo desarrolla actividades de aventura en tierra, actividades de aventura en agua y actividades de aventura en aire.

Para este tipo de turismo los turistas tienen diversidad de lugares donde pueden montar bicicleta o cuatrimoto, caminar por horas o cabalgar y así conocer los paisajes de Colombia.

También se ofrece la Espeleología, debido a que Colombia cuenta con tres cordilleras que esconden bajo tierra inmensas cuevas.

Por último, pese a que Colombia se encuentre en la zona tropical en las montañas es posible escalar en las rocas y llevar recorridos de trekking y hiking, esto por que en algunas de las montañas de Colombia se tiene hielo y nieve.

b. Turismo de Bienestar: Aquí se encuentran los centros de bienestar como lo son:

- ✓ Las aguas termales
- ✓ Sitios especializados, como SPA, Piscinas y Salas de Masajes en los que se ofrecen tratamientos corporales.
- ✓ Ingredientes naturales, se ofrecen platos especiales preparados con ingredientes orgánicos.

c. Turismo Cultural: en este tipo de turismo encontramos:

- ✓ Costumbres y Tradiciones
- ✓ Eventos Culturales
- ✓ Destinos patrimonio
- ✓ Turismo Arqueológico
- ✓ Turismo Religioso
- ✓ Turismo Gastronómico
- ✓ Ciudades Capitales

d. Turismo LGBT: en este tipo de turismo encontramos:

- ✓ Actividades de Sol y Playa – LGBT
- ✓ Actividades Culturales - LGBT

e. Turismo de Naturaleza: en este tipo de turismo encontramos:

- ✓ Avistamiento de Flora y Fauna
- ✓ Agroturismo
- ✓ Avistamiento de Ballenas
- ✓ Parques Naturales
- ✓ Avistamiento de Aves

f. Turismo Náutico: en este tipo de turismo encontramos:

- ✓ Rutas en ríos

- ✓ Rutas en Lagunas
- ✓ Yates y Veleros
- ✓ Cruceros

g. Turismo de Sol y Playa: en este tipo de turismo encontramos:

- ✓ Sol Veraneo
- ✓ Playa

h. Turismo de Reuniones

Cabe resaltar que el comportamiento del sector turismo en Risaralda en relación con el año 2016 al año 2017, según información del MINCIT, como se expone en la siguiente tabla, aumento en un 95% las áreas para construcciones de hoteles, aumentaron el número de los visitantes a parques nacionales naturales en un 10,1%, aumentaron en un 2,9% el número de visitantes extranjeros no residentes, se disminuyó en un 0,2% las salidas de pasajeros de los terminales de transportes, aumento en un 0,5% la compra de los pasajes aéreos nacionales y disminuyó en un 4,5% la compra de los pasajes aéreos internacionales y por último la ocupación hotelera aumento en un 2,3%. (MINCIT, 2018)

Tabla 10. Indicadores de Operadores turísticos

Indicadores	2016	2017	Variación
Área aprobada bajo licencia de construcción con destino hotel	3.639	7.259	99,50%
Visitantes parques nacionales naturales	6.849	7.544	10,10%
Visitantes extranjeros no residentes	25.382	26.120	2,90%
Salidas pasajeros terminal de transporte	7.036.206	7.025.396	-0,20%
Pasajeros aéreos nacionales	633.573	636.465	0,50%
Pasajeros aéreos internacionales	100.925	96.385	-4,50%
Ocupación Hotelera (%)	43	44	2,30%

Nota: Elaborada por los autores con información del MINCIT

Las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda, actúan en los diferentes segmentos de turismo, presentan ofertas para todos los gustos, con todos los requerimientos y para suplir las necesidades de todas las personas y ofertar en toda la demanda existente en el mercado de turismo, el cual opera en: Turismo de Aventura, Turismo de Bienestar, Turismo Cultural, Turismo LGBT, Turismo de Naturaleza, Turismo Náutico, Turismo de Sol y Playa, Congresos y Reuniones.

Según información del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo (MINCIT, 2018), son 646 prestadores de servicios turísticos en Risaralda, los cuales se relacionan en la tabla No 4.

Tabla 11. Prestadores de servicios turísticos en Risaralda

Prestadores de servicios turísticos en Risaralda	2017
Empresa de transporte terrestre automotor	15
Establecimiento de gastronomía y similares	27
Establecimiento de alojamiento y hospedaje	418
Agencia de viajes	184
Parques temáticos	2
Total General	646

Nota: Elaborada por los autores con información tomada de:

http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/32382/prestadores_de_servicios_turisticos

Es importante resaltar que según la Cámara de Comercio de Pereira los prestadores de Servicios Turísticos en Risaralda son los siguientes: Los hoteles, centros vacacionales, campamentos, viviendas turísticas y otros tipos de hospedaje no permanente, excluidos los establecimientos que presten el servicio de alojamiento por horas, Las agencias de viajes y turismo, agencias mayoristas y las agencias operadoras, Las oficinas de representaciones turísticas, Los guías de turismo, Los operadores profesionales de congresos, ferias y

convenciones, Los arrendadores vehículos para turismo nacional e internacional, Los usuarios industriales de servicios turísticos de las zonas francas, Las empresas promotoras y comercializadoras de proyectos tiempo compartido y multipropiedad, Las compañías de intercambio vacacional, Los establecimientos de gastronomía y bares, Las empresas captadoras de ahorro para viajes y servicios turísticos pre pagados, Los concesionarios de servicios turísticos en parques, Las empresas de transporte terrestre automotor especial, empresas operadoras chivas y otros vehículos automotores que presten servicio de transporte turístico y Los parques temáticos. (Cámara de Comercio de Pereira, 2018)

Según el Diario Con un puntaje de 6,11 Risaralda se ubicó en la tercera posición del Índice de Competitividad Turística Regional de Colombia 2017 que elaboró la Asociación Hotelera y Turística de Colombia (Cotelco), donde solo fue superado por Bogotá y Valle del Cauca que obtuvieron puntajes de 7,12 y 6,24, respectivamente. La estrategia de mercadeo con que cuenta el departamento le ha permitido mantener una importante presencia en los diferentes canales, tanto tradicionales como virtuales, contar con apoyo técnico para el diseño de sus productos turísticos y participar en ferias especializadas de turismo, tanto a nivel nacional como internacional. De igual forma, Risaralda se destacó por su desempeño en los criterios cultural, social y de infraestructura. (El Diario de Risaralda, 2017)

Risaralda escaló tres posiciones con relación al año anterior cuando se había ubicado en la sexta posición con 4,48 puntos.

En el análisis de este 2017 el puntaje del departamento fue sobresaliente en los pilares de estrategia de mercadeo con 7,15; cultural con 7,06; y social con 6,48. Por su parte, tuvo reparos en los indicadores de ambiental (5,01); empresarial (5,81); y económico (5,82).

La participación del turismo risaraldense en el empleo regional es del 6,89 %; la participación del sector en el producto interno bruto de Risaralda es del 3,97 %; el presupuesto de inversión destinado a turismo apenas alcanza el 0,38 %; y en la región hay presencia de 675 prestadores de servicios turísticos activos. (El Diario de Risaralda, 2017)

4. Discusión

a. Grado de sofisticación que tienen las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda

Para poder conocer el grado de sofisticación que tiene las entidades prestadoras de servicios de turismo en Risaralda, se deben explicar los factores de competitividad de estas los cuales son:

- a) La capacidad de innovar.
- b) El número de innovaciones y modificaciones realizadas con recursos propios.
- c) Las capacitaciones
- d) La infraestructura
- e) El uso de plataformas digitales
- f) Las alianzas estratégicas

Realizar innovaciones es actualmente una de las actividades más relevantes para las empresas estudiadas, aspecto que era de esperarse debido a la alta competencia existente en los mercados nacionales e internacionales; la cual ha obligado a las diferentes organizaciones a innovar constantemente para asegurar su supervivencia. Según el Foro Económico Mundial para que una empresa se convierta en una verdadera innovadora debe sistematizar y agregar valor a través de sus creaciones, desarrollando una serie de estrategias que compaginen su entorno y su gestión operativa. (Camps, 2015)

A pesar de que los prestadores de servicios turísticos de Risaralda han tenido grandes avances y han venido implementando una gran cantidad de procesos innovadores, las razones para innovar pueden ser:

- ✓ Dar respuesta a un entorno cambiante
- ✓ Crear ventajas competitivas,
- ✓ Mejorar la calidad del servicio o simplemente subsanar un problema
- ✓ Dependiendo de cuál sea la razón, se proyecta en qué actividades o procedimientos se va a intervenir.

En las entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda se evidenciaron innovaciones en lo referente a nuevos bienes, nuevos servicios y mejora de procesos, con el objetivo principal de obtener un mayor posicionamiento en el mercado.

Una de las estrategias del Plan Regional de Competitividad para Risaralda consiste en potenciar la investigación y el desarrollo de la Innovación y Tecnología en los Clústers Estratégicos del Departamento. De esta manera se evidenció que el Bureau es una de las entidades líderes en el desarrollo de estos factores y se encuentra en sinergia con las estrategias de plan de competitividad al realizar mejoras en diferentes áreas e invertir constantemente en innovación (Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, 2017)

Debido a esto las entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda crecen de manera constante pueden contar con capacidades de autofinanciación, comercialización, productividad, innovación e internacionalización; y generar un mayor aporte a la competitividad y al crecimiento económico del país. Asimismo, las grandes empresas son capaces de aprovechar mejor las ventajas comparativas existentes y son más propensas a sobrepasar los posibles inconvenientes del mercado.

Por otro lado, entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda se dedican a la realización de capacitaciones a sus funcionarios.

Asimismo, las capacitaciones empresariales traen consigo una serie de beneficios; el formar funcionarios hace que se sientan importantes para la empresa y que a su vez procuren su bienestar.

Además, con la realización de capacitaciones puede ser más factible el aumento del rendimiento laboral, la creación de redes de trabajo, el fomento de la competitividad empresarial y el aumento de la satisfacción del funcionario y del cliente. (Heredia, 2012)

Igualmente, entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda poseen otra gran ventaja potencial: todas cuentan con una página web. Esto es concurrente con las investigaciones donde se ha encontrado que un sitio web es indispensable en cualquier organización; ya que permite un alcance mundial, impulsa el posicionamiento, aumenta las ventajas frente a otros competidores y facilita las ventas. (Cifuentes, 2017)

Una posible explicación para entender dicho resultado se da en el hecho de que Risaralda es el departamento con mayor cobertura de acceso gratuito a internet, en donde los ciudadanos y empresas pueden tener libre acceso al conocimiento, al comercio y a la integración cultural. De esta manera una gran cantidad de risaraldenses ha podido encontrar en su territorio oportunidades de crecimiento y desarrollo y potenciarlas a través de páginas web.

De ahí que la existencia de las páginas web en las entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda, puede ser la facilidad que estas brindan a los usuarios para buscar información o vincularse a los diferentes proyectos que se llevan a cabo por cada empresa, lo que no solo genera un mayor reconocimiento si no también un aumento de la conexión entre los diferentes actores.

Sin embargo, las entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda deberían tener una página donde se muestren las actividades económicas de cada una de las prestadoras, sus contactos, actividades, programas o nuevas iniciativas; con lo cual se lograría un mayor posicionamiento y se podrían crear un sinnúmero de oportunidades.

Debido a que la población estudiada está compuesta por entidades prestadoras de servicios turísticos en Risaralda; la infraestructura y en especial los edificios, instalaciones y espacios de trabajo juegan un papel de suma importancia para su crecimiento y desarrollo económico, como se puede ver reflejado en los resultados de la encuesta. Según Rafael Leret, presidente de la Cámara Salvadoreña de Turismo, a través de dicha infraestructura las empresas pueden explotar su potencial y ser más atractivas para las diferentes personas que visitan la ciudad, lo que a su vez aumenta la demanda turística nacional e internacional y permite que se aprovechen las oportunidades que el país y los atractivos turísticos ofrecen. (Leret, 2010)

Es importante resaltar que en el departamento de Risaralda se ha posicionado como destino de turismo de naturaleza, bienestar, cultura cafetera y epicentro de grandes eventos, según informe de Gestión de Risaralda. (Gobernación de Risaralda, 2018)

Para evidenciar el grado de sofisticación de prestadores de servicios turísticos en Risaralda se realizó una encuesta a 191 prestadores de servicios turísticos en Risaralda que se relaciona a continuación.

Tabla 12. Encuesta

No	Preguntas	respuestas	
1	¿Se ha implementado algún tipo de innovación en los últimos cinco años?	SI	180
		NO	35
2	Cuales son las actividades en las que se realizo innovación	Nuevos Bienes	83
		Nuevos servicios	74
		Procesos mejorados	99
		Mejora a los bienes	83
		Mejora a los servicios	107
3	Elija las razones de la innovación	Mayor posicionamiento en el mercado	124
		Aumento de la oferta de servicios	74
		Mejora en la calidad del servicios	141
4	Señale la fuente de financiación que uso para innovar	Recursos propios	132
		Recursos privados	75
		Recursos públicos	8
		Otras Fuentes	16
		Cual	
5	Señale los obstaculos que se encontraron en elmomento de innovar	Falta de incentivos	58
		Incertidumbre política	42
		Financiación propia	124
		Incertidumbre por medidas económicas	33
6	Ofrecen capacitaciones a los colaboradores	SI	191
		NO	0
7	Señale la opción por la cual capacita a sus colaboradores	Competitividad	125
		Productividad	83
		Control de calidad	91
		Herramientas laborales	66
8	Señale la opción de las áreas en la cual se dan las capacitaciones	Administración	100
		Financiero	50
		Servicio al cliente	149
		TICS	25
9	Fuente de financiamiento de las capacitaciones	Recursos propios	166
		Instituciones privadas	17
		Instituciones públicas	17
10	Señale las actividades que realiza por medio de la web	Plataforma de comunicaciones	174
		Transacciones electrónicas	141
		Formación	100
		Trámites	158
11	Señale el tipo de infraestructura con que cuenta	Edificios, espacio de trabajo e instalaciones	166
		Equipos de procesos, Hardware y Software	166
		Servicios de soporte como transporte o comunicaciones	108

Nota: Elaborado por los autores con información recopilada de los prestadores de servicios turísticos de Risaralda

b. Tipo de necesidades de inversión de las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda

Las oportunidades de inversión de las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda, como lo explica Procolombia es que de debe tener en cuenta la ubicación geoestratégica de Pereira, la cual es centro de centros, esto se debe a su ubicación en el Triángulo de Oro, quien es equidistante a los principales centros de consumo nacional, (Bogotá, Medellín y Cali) y al principal puerto marítimo de Colombia sobre el Océano Pacífico. Es un articulador del Eje Cafetero, ya que en un radio de 50 kilómetros se encuentra el Triángulo del Café, área conformada por las ciudades de Pereira, Manizales y Armenia entre otras. (Procolombia , 2018)

También se tiene en cuenta el acceso al mercado interno de Pereira, debido a que se reúne en un radio de 200 kilómetros, el 56% de la población nacional, es decir más de 23 millones de habitantes y concentra en el mismo radio el 76% del PIN Nacional. Además en un radio de 50 kilómetros albergan una población de aproximadamente 2,4 millones de habitantes que se traducen en talento humano o potenciales consumidores. (Procolombia , 2018)

En cuanto al talento humano competitivo y capacitado en el eje cafetero concentra de 49.208 egresados de distintas áreas del conocimiento, representando Risaralda el 25% sobre el total. Cabe resaltar que Pereira concentra una buena oferta de personal bilingüe entre los niveles B1, B2, y C1.

Se debe considerar también la facilidad para hacer negocios por que Pereira se encuentra en el segundo lugar en Colombia en el último informe del ranking Doing Business Subnacional 2017.

Por otra parte en el último Informe de Gestión 2018 de Risaralda Verde y Emprendedora (Gobernación de Risaralda, 2018), en su programa 22: Risaralda Destino del Paisaje Cultural Cafetero, Competitivo y Sostenible. (Gobernación de Risaralda, 2018)

En este programa se ha posicionado al departamento de Risaralda como destino de naturaleza, bienestar, cultura cafetera y epicentro de grandes eventos. Este año se logró ser

el departamento invitado de honor en la Vitrina Turística de Anato, donde Risaralda brilló por su enorme potencial turístico. (Gobernación de Risaralda, 2018)

Se realizaron 4500 contactos comerciales, más de 150 operadores de Risaralda ofertaron sus productos y servicios turísticos y 50 operadores del sector participaron en la rueda de negocios. Se aprobó el proyecto Pueblos de Encanto con el que se embellecerán 4523 fachadas en 11 municipios. (Gobernación de Risaralda, 2018)

Se logró la aprobación de la Ruta de las Aves del PCC, la cual tiene definidos 15 puntos estratégicos para el aviturismo en el Departamento. Este proceso se adelanta en convenio con la organización internacional AUDUBON y el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Se realizó el acompañamiento para la realización del Bird Festival 2017 y también el Departamento de Risaralda participó en el Global Big Day, donde ocupó el tercer lugar a nivel nacional. Se está trabajando en la implementación de la estrategia de promoción internacional del PCC para posicionar a Risaralda como destino naturaleza del PCC.

En cuanto a mejor Infraestructura, Conectividad y Movilidad para el Turista, se logró la aprobación del proyecto de infraestructura turística para la Serranía del Nudo, el cual tendrá una inversión de \$980 millones, de cuales los aportes de Fontur corresponde a \$730 millones, la Alcaldía de Dosquebradas y la Gobernación aportaron \$250 millones y la comunidad beneficiaria contribuirá con la ejecución de \$10 millones. Se hizo la estructuración y diseño del proyecto “Infraestructura turística para el fortalecimiento y rehabilitación de senderos de turismo de naturaleza para los municipios de Mistrató, Pueblo Rico, Apía, Pereira, Belén de Umbría, la Celia, Marsella, Santa Rosa de Cabal, Quinchía y Santuario. En alianza con Parques Nacionales y la CARDER se firmó un convenio para fortalecer el turismo comunitario en áreas protegidas en el Parque Natural de los Nevados, en el Santuario de Fauna y Flora Otún Quimbaya y el Parque Natural Tatamá. (Gobernación de Risaralda, 2018)

Para la Oferta Turística y Recurso Humano Competitivo, por tercer año consecutivo el Santuario de Flora y Fauna fue incluido en la lista de los 100 mejores destinos sostenibles del mundo y este año se acompañó la certificación que recibió la asociación Yarumo

Blanco en cumplimiento a la Norma Técnica Sectorial de Turismo Sostenible, NTS-TS 002:2014. Se gestionó con Fontur la inclusión de Santa Rosa de Cabal y Marsella para iniciar el proceso de certificación como Destinos Sostenibles con una inversión de \$400 millones. Santa Rosa de Cabal registra un 99 % del cumplimiento de la norma y se espera que en noviembre sea declarado como el primer Pueblo Sostenible de Risaralda. (Gobernación de Risaralda, 2018)

Marsella el 27 septiembre firmó el acta de inicio para empezar este mismo proceso. Se logró la inclusión de Risaralda en la estrategia nacional denominada Colegios Amigos del Turismo, en línea con la campaña “Risaralda educa para el turismo”, con el apoyo del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. También se apoyó el Programa de la Policía de Turismo, Guardianes de Patrimonio, a través del cual los jóvenes reciben capacitación sobre el turismo y la conservación del patrimonio. 150 empresarios/ operadores del sector turístico reciben formación en bilingüismo para el turismo, gracias a una gestión realizada con el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Gobernación de Risaralda, 2018).

5. Conclusiones

Se determinaron que las actividades económicas que se desarrollan en el sector turismo, se encuentran establecidas bajo los códigos 4921: Transporte de pasajeros, 5111: Transporte aéreo nacional de pasajeros, 5112: Transporte aéreo internacional de pasajeros, 5511: Alojamiento en hoteles, 5513: Alojamiento en centros vacacionales, 5611, 5621: Catering para eventos, 7911: Actividades de las agencias de viaje, 7912: Actividades de operadores turísticos, 7990: Otros servicios de reserva y actividades relacionadas, 9102 : Actividades y funcionamiento de museos, conservación de edificios y sitios históricos y 9103: Actividades de jardines botánicos, zoológicos y reservas naturales, de la CIUU (Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las Actividades Económicas).

Es importante resaltar que el tipo de turismo que se ofrece en Colombia es: Turismo de Aventura, Turismo de Bienestar, Turismo Cultural, Turismo LGBT, Turismo de Naturaleza, Turismo Náutico, Turismo de Sol y Playa y Turismo de Reuniones.

Existen 646 entidades prestadores de servicios turísticos en Risaralda, los cuales se representan en 15 Empresas de Transporte Terrestre Automotor, 27 Establecimientos de

Gastronomía y similares, 418 Establecimientos de Hoteles y Hospedaje, 184 Agencias de Viajes y 2 parques Temáticos.

Cabe resaltar que las agencias de viajes estan Certificadas en Sostenibilidad NTS TS 003; Certificadas en Calidad Turistica NTS AV 001, 002, 003 y 004; Certificadas en Turismo de Aventura NTS AV 010, 011; Establecimientos de Alojamiento Certificados en Sostenibilidad NTS TS 002; Hoteles certificados en Calidad Turistica NTS 006; Establecimientos de la Industria Gastronómica certificadas en Sostenibilidad NTS TS 004; Establecimientos de la Industria Gastronómica certificadas en Calidad Turistica NTS USNA 006/007; Establecimientos de la Industria Gastronómica certificadas en Calidad Turistica NTS USNA 008; Transporte Terrestre Automotor turistico Certificado en Sostenibilidad NTS TS 005; ; Transporte Terrestre Automotor turistico Certificado en Calidad NTS AV 009; Organizadores profesionales de Congresos, Ferias y Convenciones Certificados en Sostenibilidad NTS TS 006-1; Sedes para Eventos, Congresos, Ferias y Convenciones Certificados en Sostenibilidad NTS TS 006-2.

El grado de sofisticación de las entidades prestadores de servicios en el sector turismo de Risaralda se relacionan directamente con la capacidad de innovar, el financiamiento de inversiones a través de recursos propios, la realización de capacitaciones constantes a los funcionarios, la excelente y cualificada infraestructura que poseen, el elevado uso de las plataformas digitales y la creación de alianzas estratégicas; estas se relacionan con las actividades que tienen como fin el aumento de la productividad, el mejoramiento de la calidad y la sostenibilidad de los servicios; la realización de acciones en pro de la seguridad y salubridad de los destinos turísticos y los ciudadanos, la eficiencia en la formación del talento humano y todo lo relacionado a la infraestructura turística de las empresas.

Las necesidades de inversión de las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda, son las brechas de infraestructura turística, el fortalecimiento del capital humano, lo que permitiría consolidar una oferta integral.

Las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda tienen el potencial para crecer y tener estabilidad en el mercado, pero por falta de inversión, innovación y en la diversidad de los servicios turisticos, genera que la inversión no sea la esperada.

6. Recomendaciones

Para que las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda puedan construir un tejido empresarial fuerte, conformar redes de negocio en mayor medida y crear diferentes estrategias de innovación, se les recomienda a los funcionarios de estas liderar estrategias de internacionalización para ser más atractiva para el turista.

A las entidades prestadoras de servicios en el sector turismo de Risaralda faciliten el acceso a información por medio de sus páginas web, redes sociales y demás, esto por la dificultad que se presentó a la hora de obtener datos básicos de estas empresas.

7. Referencias Bibliográficas

Alfonso, Y. R., Hernandez, M., & Hernandez, V. (2013). *Análisis del sector turismo de naturaleza en Colombia*. Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/6032/HernandezViviana2013.pdf?sequence=4&isAllowed=y>

Banco de la República. (2012). *Inversión Extranjera Directa en Colombia*. 1. Colombia: Banco de la República. Recuperado el 14 de 04 de 2016, de http://www.banrep.gov.co/docum/Lectura_finanzas/pdf/ce_dcin_inversionextranjera.pdf

Banco de la República. (25 de 10 de 2000). Decreto 2080 de 2000 y sus modificaciones. 1. Bogotá, República de Colombia: Banco de la república.

Calero, F., & Parra, E. (2006). *Gestión y dirección de empresas turísticas*. Madrid, España: McGraw-Hill Interamericana.

Camara de Comercio De Bogotá. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Registros-Publicos/Sobre-nuestros-registros/Turismo/En-que-consiste-el-Registro-Nacional-de-Turismo-RNT>

Camps, X. (18 de Marzo de 2015). *Cómo y por qué crear una estrategia de innovación*. Obtenido de <https://www.weforum.org/es/agenda/2015/03/como-y-por-que-crear-una-estrategia-de-innovacion/>

Caracol Radio Pereira. (3 de Marzo de 2017). \$900 millones para fortalecer a Risaralda como destino turístico. *Caracol Radio Pereira*.

CEPALSTAT. (24 de Octubre de 2016). *CEPALSTAT, Base de Datos*. Recuperado el 8 de Abril de 2017, de

http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/estadisticasIndicadores.asp

Cifuentes, L. (08 de Febrero de 2017). *La importancia de tener un sitio web para tu negocio*. Obtenido de <http://www.estrelladigital.es/articulo/la-red/importancia-tener-sitio-web-negocio/20170208161254312480.html>

Colombia Travel. (2017). Obtenido de <http://www.colombia.travel/es/reuniones/pereira/pereira-convention-bureau>

Colombia Travel. (2018). *www.colombia.travel.es*. Obtenido de <http://www.colombia.travel/es/descubre-colombia>

Colparques. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.colparques.net/OTUN>

Congreso de Colombia. (10 de Julio de 2012). Recuperado el 10 de Abril de 2017, de Ley No. 1558:
<http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=63624&name=ley155810072012.pdf&prefijo=file>

Congreso de Colombia. (2006). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=22241>

Congreso de la República. (10 de Julio de 2012). Recuperado el 10 de Abril de 2017, de Ley 1558 de 2012:
<http://wsp.presidencia.gov.co/Normativa/Leyes/Documents/ley155810072012.pdf>

Corbalan , F., Donolo, D., Limiñana, R., Martinez, F., & Tejerina, M. (2003). *CREA. Inteligencia Creativa*. Madrid: Tea.

CREATOURCAFE. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.creatourcafe.com/index.html>

Cuevas, H. (1994). *Universidad de la Rioja*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4934865.pdf>

Cuevas, H. (1994). *Universidad Nacional de Colombia*. Recuperado el 11 de Abril de 2017, de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4934865.pdf>

Czinkota, M. R., Moffett, M. H., & Ronkainen, I. A. (2007). *NEGOCIOS INTERNACIONALES* (Vol. 7). México: Thomson.

Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffett, M. H., & Staines, M. O. (2007). *Negocios Internacionales*. En M. R. Czinkota, I. A. Ronkainen, M. H. Moffett, & M. O. Staines. Mexico: thomson.

Czinkota, M. R., Ronkainen, I. A., Moffett, M. H., & Staines, M. O. (2007). thomson.

DANE. (2018). *www.dane.gov.co*. Obtenido de DANE:
<https://www.dane.gov.co/index.php/sistema-estadistico-nacional-sen/normas-y-estandares/nomenclaturas-y-clasificaciones/clasificaciones/clasificacion-industrial-internacional-uniforme-de-todas-las-actividades-economicas-ciiu>

DANE. (Marzo de 2012). *Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas*. Obtenido de
http://www.pagegear.co/es/dominios/ccp/upload/contents/2015/cae/nueva_edicion_web/ciiu.pdf

Datosmacro. (2016). *Datosmacro*. Recuperado el 8 de Abril de 2017, de
<http://www.datosmacro.com/paises/colombia>

Dirección de Calidad y Desarrollo Sostenible del Turismo del Viceministerio de Turismo, Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (Septiembre de 2012). *POLÍTICA DE TURISMO DE NATURALEZA*. Recuperado el 06 de Abril de 2017, de
http://www.mincit.gov.co/loader.php?IServicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=64224&name=POLITICA_DE_TURISMO_DE_NATURLAEZA_22_SEPTIEMBRE.pdf&prefijo=file

Dirección de Desarrollo Empresarial. (2016). *Departamento Nacional de Planeación*. Recuperado el 8 de Abril de 2017, de Reporte Global de Competitividad 2015-2016:
<https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Resultados%20Competitividad%20FEM%202015.pdf>

El Diario. (27 de 02 de 2017). Obtenido de
<http://www.eldiario.com.co/seccion/ECON%20MICA/risaralda-con-potencial-en-turismo1702.html>

El Diario. (27 de Febrero de 2017). Risaralda, con potencial en turismo. *Sección Económica*. Obtenido de
<http://www.eldiario.com.co/seccion/ECONÓMICA/risaralda-con-potencial-en-turismo1702.html>

Escalona, F. M. (1992). Turismo y desarrollo. *Estudios Turísticos*.

Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejía, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero*. Medellín: Sello Editorial.

- Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejía, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero*. Medellín, Antioquia, Colombia: Sello Editorial.
- Escobar Gallo, H., & Cuartas Mejía, V. (2006). *Diccionario Económico Financiero*. Medellín, Antioquia, Colombia: Sello Editorial.
- Garay Salamanca, L. J. (Mayo de 1998). *Banco de la República*. Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/economia/industrialatina/246.htm>
- Garay, L. J. (1998). *BANCO DE LA REPUBLICA BIBLIOTECA VIRTUAL*. Obtenido de <http://babel.banrepcultural.org/cdm/ref/collection/p17054coll10/id/2735>
- Gobernación de Risaralda. (2018). www.risaralda.gov.co. Obtenido de <http://www.risaralda.gov.co/descargar.php?idFile=15158>
- GOOGLE MAPS. (2018). *GOOGLE*. Obtenido de <https://www.google.com.co/maps/place/Risaralda,+Colombia/@5.0914841,-76.0918851,10z/data=!4m5!3m4!1s0x8e3880e23162ad21:0x2aea910ec22e82b0!8m2!3d5.3158475!4d-75.9927652>
- Grajales, S. (24 de Enero de 2017). Risaralda. *Caracol Radio*.
- Heredia, F. (31 de Julio de 2012). *La Importancia de la Capacitación*. Obtenido de <http://www.pymempresario.com/2012/07/la-importancia-de-la-capacitacion/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2007). *Metodología de la Investigación (Cuarta Edición)*. McGraw Hill.
- INDICE DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD. (2018). *INDICE DEPARTAMENTAL DE COMPETITIVIDAD*. Obtenido de <https://compite.com.co/idc/>
- Klytchnikova, I., & Dorosh, P. (2012). Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://documents.worldbank.org/curated/en/784381468286211423/pdf/wps6183.pdf>
- Leal, G. (1984). *Diccionario de Economía*. Bogotá: Editores Colombia Ltda.
- Lemus, M. V. (2017). Oportunidad de oro para el turismo en Risaralda. págs. <http://www.eldiario.com.co/seccion/OPINION/oportunidad-de-oro-para-el-turismo-en-risaralda1701.html>.
- Lemus, M. V. (25 de Julio de 2016). Fontur, aliado del turismo en Risaralda . *El Diario Opinión*.

Leret, R. (27 de Julio de 2010). *INFRAESTRUCTURA PARA EL TURISMO*. Obtenido de <http://www.laprensagrafica.com/economia/nacional/134084-infraestructura-para-el-turismo>

Martínez, J. (2010). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de http://www.ina.ac.cr/turismo/servicios_turisticos/Legislacion%20Turistica%20y%200Amb.pdf

MINCIT. (12 de JUNIO de 2018). *MINISTERIO DE INDUSTRIA Y COMERCIO*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/40837/la_llegada_de_visitantes_extranjeros_a_colombia_aumento_321_en_mayo

MinCIT. (13 de Noviembre de 2012). *Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*. Recuperado el 8 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/4962/guia_turistica_-_risaralda

MinCIT. (13 de noviembre de 2012). *Ministerio de Industria, Comercio y Turismo*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/4962/guia_turistica_-_risaralda

MINCIT. (2003). Obtenido de https://www.fontur.com.co/aym_document/aym_normatividad/2003/POLITICA_PARA_EL_DESARROLLO_DEL_ECOTURISMO.pdf

MINCIT. (2003). Recuperado el 15 de Abril de 2017, de https://www.fontur.com.co/aym_document/aym_normatividad/2003/POLITICA_PARA_EL_DESARROLLO_DEL_ECOTURISMO.pdf

MINCIT. (2011). *Turismo: factor de prosperidad para Colombia*. Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.mincit.gov.co/minturismo/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=53526&name=PlanSectorialTurismo-2011.pdf&prefijo=file>

MINCIT. (2018). *www.mincit.gov.co*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=77524&name=Perfil_departamento_Risaralda.pdf&prefijo=file

MINCIT. (28 de Octubre de 2014). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=72939&name=marca_calidad_certificacion_turistica_octubre2014.pdf&prefijo=file

- MinCIT. (30 de Septiembre de 2013). *MINCOMERCIO INDUSTRIA Y TURISMO*. Recuperado el 12 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/8051/mincit_destaca_importancia_del_sector_de_servicios_como_factor_de_desarrollo
- MINCIT. (5 de Septiembre de 2011). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/15612/prestadores_de_servicios_turisticos_certificados_en_calidad_turistica
- MINCIT. (2015). *Ministerio de Comercio, Industria y Turismo*. Recuperado el 05 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/minturismo/publicaciones/15846/proteccion_al_turista
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2017). *Plan de competitividad regional departamento de risaralda*. Obtenido de http://www.mincit.gov.co/loader.php?!Servicio=Documentos&IFuncion=verPdf&id=63528&name=RISARALDA_MATRIZ_PRC.pdf&prefijo=file
- Ministerio de Relaciones Exteriores. (24 de Abril de 2013). *Decreto 0834 de 2013*. Recuperado el 10 de Abril de 2017, de http://www.cancilleria.gov.co/sites/default/files/tramites_servicios/visas/archivos/decreto_834_del_24_de_abril_de_20131.pdf
- MINTURISMO. (2012). Obtenido de <http://www.mincit.gov.co/minturismo/>
- ONU - OMT. (1999). *Código de ÉTICA Mundial para el Turismo*. Recuperado el 06 de Abril de 2017, de <http://cf.cdn.unwto.org/sites/all/files/docpdf/gcetbrochureglobalcodees.pdf>
- Organización Mundial del Turismo (OMT). (2015). *Entender el turismo: Glosario Básico*. Obtenido de <http://media.unwto.org/es/content/entender-el-turismo-glosario-basico#Gasto%20tur%C3%ADstico>
- paisajeculturalcafetero.org. (2015). *Información del Sistemas de información turística regional*. Obtenido de <http://paisajeculturalcafetero.org.co/static/files/siturinforme.pdf>
- Pereira Convention Bureau . (2017). Obtenido de http://www.pereiraconventionbureau.com/es/ipaginas/ver/G2/98/experiencias_memorables_alrededor_del_mejor_cafe/
- Politicon, E. (10 de Febrero de 2017).
- Procolombia . (2018). www.inviertaencolombia.com.co. Obtenido de <http://www.inviertaencolombia.com.co/informacion-regional/pereira.html>

PROCOLOMBIA. (2011). 16.

PROCOLOMBIA. (2011). *Invierta en Colombia*. Obtenido de Turismo en Colombia, una oportunidad de inversión:

http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/086_Brochure%20INV%20Turismo%20ESP-web.pdf

PROCOLOMBIA. (24 de Septiembre de 2012). *Turismo En Naturaleza, Negocio Del Futuro*. Recuperado el 11 de Abril de 2017, de

<http://www.procolombia.co/noticias/turismo-en-naturaleza-negocio-del-futuro>

PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA (PTP). (2013). *PROGRAMA DE TRANSFORMACION PRODUCTIVA*. Obtenido de

<https://www.ptp.com.co/documentos/Presentaci%C3%B3n%20Final.pdf>

Programa de Transformación Productiva (PTP). (Marzo de 2013). *Plan de Negocio de Turismo de Naturaleza de Colombia*. Recuperado el 13 de Abril de 2017, de

<https://www.ptp.com.co/documentos/Presentaci%C3%B3n%20Final.pdf>

Programa de Transformacion Productiva. (2016). Obtenido de <https://www.ptp.com.co/>

PROLOMBIA. (2011). *Invierta en Colombia*. Obtenido de Turismo en Colombia, una oportunidad de inversión:

http://www.inviertaencolombia.com.co/Adjuntos/086_Brochure%20INV%20Turismo%20ESP-web.pdf

PTP. (2014). Obtenido de

<https://www.ptp.com.co/documentos/Documento%20Tecnico%20GUIA%20DE%20BUENAS%20PRACTICAS.pdf>

PTP. (2015). Obtenido de

<https://www.ptp.com.co/documentos/Informe%20Consolidado%20Directorio%20Establecimientos%20Turismo%20de%20Naturaleza%2002%2015.pdf>

Rifai, T. (2011). Recuperado el 15 de Abril de 2017, de

http://www.mincit.gov.co/publicaciones/1348/colombia_se_ha_ganado_el_respeto_mundial_y_tiene_un_futuro_maravilloso_en_turismo

Risaralda Hoy. (26 de Julio de 2016). Turismo, sector con perfil de gran crecimiento en el posconflicto. *Risaralda*.

Risaralda Turística. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de

<http://risaraldaturistica.co/index.php/que-hacer/ecoturismo-senderismo#>

- Risaralda. (24 de Enero de 2017). Risaralda destino élite de avistamiento de aves. *Risaralda Publicaciones*.
- Ronderos, C. (2006). *El ajedrez del libre comercio*. Bogotá, D.C., Colombia: Planeta Colombiana S. A.
- Ruiz, D. F. (2007). Competitividad Sostenible de los EENNPP como destinos Turísticos. Andalucía, España.
- Ruta Paisaje Cultural Cafetero. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <https://www.rutasdelpaisajeculturalcafetero.com/publicaciones.php?id=42347&dPrint=1r>
- Sabater, I., & Mourelle, L. (2012). *Cosmetología para estética y belleza*. 8. Madrid, España: McGraw Hill. Recuperado el 13 de 04 de 2016, de <http://assets.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448183274.pdf>
- Salvador Brand, O. (1984). *Diccionario de Economía*. Colombia: Plaza & Janés Editores.
- Samper, L. (10 de Julio de 2012). *MINCIT*. Recuperado el 10 de Abril de 2017, de http://www.mincit.gov.co/publicaciones/3597/nueva_ley_de_turismo_herramienta_indispensable_para_colombia_destino_mundial
- Sánchez, M. M. (25 de enero de 2018). Colombia en posconflicto. *Revistas Científicas* , 1. Obtenido de <https://revistascientificas.us.es/index.php/araucaria/article/download/4914/4305>
- Sanchez, P. A., & Tsao, J. F. (2015). *PTP*. Obtenido de <https://www.ptp.com.co/documentos/Informe%20Consolidado%20Directorio%20Establecimientos%20Turismo%20de%20Naturaleza%2002%2015.pdf>
- Sarmiento, G. P. (2011).
- SNCCTI. (2014). Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://www.colombiacompetitiva.gov.co/sneci/Paginas/agenda.aspx>
- SRB TRAVEL. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.srbtravel.co/nosotros.html>
- Tamames, R. (1988). *Diccionario de Economía*. Madrid: Alianza Editorial.
- Ukumari Pereira. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.ukumaripereira.com/es>

- UNESCO. (2014). *Sustainable Development*. Obtenido de <http://www.unesco.org/new/es/education/themes/leading-the-international-agenda/education-for-sustainable-development/sustainable-development/>
- UNWTO. (1999). Recuperado el 15 de Abril de 2017, de <http://ethics.unwto.org/en/content/global-code-ethics-tourism-article-3>
- Villareal, O. (10 de 2005). La internacionalización de la empresa y la empresa multinacional: una revisión conceptual contemporánea. *Cuadernos de Gestión*, 5(2), 58. País Vasco, España: Universidad del País Vasco. Recuperado el 16 de 04 de 2016, de <http://www.ehu.es/cuadernosdegestion/documentos/524.pdf>
- World Commission on Environment and Development. (1987). *Our Common Future*. Oxford University Press.
- Yarumo Blanco. (2017). Recuperado el 13 de Abril de 2017, de <http://www.yarumoblanco.co/index.php/nosotros>
- Zeithaml, V., Parasuraman, A., & Berry, L. (1985). Problems and strategies in service marketing. *Journal of marketing*.

Información de los autores

Marlen Isabel Redondo Ramírez

Candidata a Doctora en Ciencias de la Educación de la Universidad Cuauhtemoc.
MBA, Administración de Negocios Universidad Autónoma de Manizales,
Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria Universidad Gran Colombia,
Economista Industrial Universidad Católica de Pereira.

Carlos Andrés Díaz Restrepo

Administrador de Empresas, Universidad Cooperativa de Colombia Sede Pereira.
Especialista en Gestión de Proyectos de Desarrollo, Universidad La Gran Colombia Sede Armenia. Especialista en Pedagogía y Docencia Universitaria, Universidad La Gran Colombia. Magíster en Administración de Negocios, Universidad Autónoma de Manizales. Docente Investigador Grupo Estudios Económicos y Administrativos, Universidad Católica de Pereira.

Habilidades creativas y resultados empresariales del emprendedor beneficiado con capital semilla

Juan Carlos Ospina Ramírez¹

¹Maestría en Creatividad e Innovación en las Organizaciones, Facultad de Estudios Sociales y Empresariales, Universidad Autónoma de Manizales

Resumen-

La presente investigación tiene por objeto determinar las habilidades creativas y los resultados empresariales de los emprendedores beneficiados con capital semilla del fondo emprender Pereira, cuales son las determinantes en el resultado de sus ejercicios empresariales ya sea exitoso o fracaso. La investigación se desarrolla en el ámbito de las empresas beneficiadas por capital semilla del Fondo Emprender en la ciudad de Pereira, terreno donde se produce un número significativo de incursiones emprendedoras. Los planteamientos que se realizaran y se verificaran son las Habilidades Creativas como determinantes del resultado empresarial, y si estas de alguna manera serán influyen en estos. Dentro de esta investigación se indagará en las principales habilidades creativas donde se deba hacer más énfasis en el proceso formativo de los emprendedores.

Cabe aclarar que lo que se pretende con la investigación es tener una radiografía de las ideas que se han desarrollado con capital semilla en la ciudad de Pereira y analizar la manera en que los emprendedores enfrentan los problemas, la solución a ellos y el riesgo que estos representan.

En la actualidad existen indicadores tanto de éxito como de fracaso en este difícil camino de generar empresas, se calcula que, “en promedio en todo el mundo, 80% de los emprendimientos fracasa antes de los cinco años y 90% de ellos no llega a los 10 años”. (Soriano, 2005)

En efecto, el riesgo de cerrar el emprendimiento se presenta de mucha facetas, formas y presentaciones, lo que hace del emprendedor al carecer de la formación adecuada no pueda actuar de manera espontánea como en todo ser humano. De igual manera podría pensarse que muchos proyectos empresariales fracasan tanto por no haber realizado, tanto previamente como durante el curso de la vida de la empresa, el profundo análisis que permitiera identificar los vacíos en la formación empresarial tanto en habilidades

creativas como en habilidades ciertas de las ciencias económicas, contables y administrativas.

Palabras Clave: Emprendimiento, Creatividad, Éxito, Innovación, Pensamiento Crítico, Habilidades, Diseño.

Abstract:

The purpose of this research is to determine the creative skills and entrepreneurial results of entrepreneurs benefiting from the seed capital of the Pereira fund, which are decisive in the outcome of their business exercises, whether successful or unsuccessful. The research is carried out in the field of companies benefiting from the seed capital of the Emprender Fund in the city of Pereira, where a significant number of entrepreneurial incursions take place. The approaches that will be carried out and verified will be the Creative Skills as determinants of the business result, and if these will in any way influence them. Within this research will be investigated in the main creative skills where more emphasis should be placed on the training process of entrepreneurs.

It should be clarified that what is intended with the research is to have an X-ray of the ideas that have been developed with seed capital in the city of Pereira and to analyze the way in which the entrepreneurs face the problems, the solution to them and the risk that these represent

At present there are indicators of both success and failure in this difficult path to generate companies, it is estimated that, "on average throughout the world, 80% of the enterprises fail before five years and 90% of them do not reach the 10 years ". (Soriano, 2005)

In effect, the risk of closing the enterprise is presented in many facets, forms and presentations, which makes the entrepreneur lacking the proper training can not act spontaneously as in every human being. In the same way, it could be thought that many business projects fail so much for not having done, both previously and during the course of the life of the company, the deep analysis that would allow to identify the gaps in the business formation, both in creative abilities and in certain skills of the economic, accounting and administrative sciences.

Keywords: Entrepreneurship, Creativity, Success, Innovation, Critical Thinking, Skills, Design.

1. Introducción

En el nuevo orden económico mundial se abre paso una nueva mega tendencia “El Emprendimiento”. Definiendo al Individuo emprendedor como:

“Quien recibe la influencia del entorno, desarrollan las percepciones y creencias sobre la actividad emprendedora y adoptan los valores que las personas y la sociedad en la que actúan tienen sobre la actividad emprendedora. Por ejemplo, el grado en el cual se cree que pueden existir oportunidades buenas para empezar una empresa, el reconocimiento social que se le dé al emprendedor, la percepción y la actitud frente al riesgo que las personas tengan, la noción que se tiene de las competencias emprendedoras (habilidades, conocimientos y experiencias) para desarrollar una empresa, conocer personas que han desarrollado empresa, creer que existe la posibilidad de acceder a los recursos necesarios para el desarrollo de la actividad emprendedora o pensar que existe un ambiente general favorable hacia la actividad emprendedora. Todas estas actitudes que pueden variar de país a país afectan de forma directa la orientación de las personas hacia el proceso de desarrollo de actividades emprendedoras” (Osorio Tinoco y Pereira Laverde, 2011). Reporte GEM Colombia 2015/2016

También, se encuentran las aspiraciones de los individuos emprendedores relacionadas con la naturaleza cualitativa de los objetivos buscados por el emprendedor. En ese sentido, GEM considera que hay diferencias en la visión de los emprendedores sobre variables como: generación de empleo, innovación en productos y procesos, nuevas formas de hacer empresa, enfoque hacia mercados internacionales, orientación hacia el crecimiento,

búsqueda de capital externo, búsqueda de nuevos socios, uso de tecnología de última generación, entre otras.

Con la nueva mega tendencia llegan nuevas oportunidades, retos y desafíos. Dentro de las nuevas oportunidades se encuentran el crecimiento del empleo, la generación de nuevas empresas, la creatividad y la innovación, y una oportunidad competitiva para los países; para los retos y desafíos están el crecimiento, el sostenimiento y la perdurabilidad, estos marcados por un temor de los emprendedores para asumir riesgos.

No está oculto que existen indicadores tanto de éxito como de fracaso en este difícil camino de generar empresas, se calcula que, “en promedio en todo el mundo, 80% de los emprendimientos fracasa antes de los cinco años y 90% de ellos no llega a los 10 años”. (Soriano).

Profundizar en lo anterior, y haciendo más énfasis en las habilidades creativas contribuirá a determinar partes de la formación específica del emprendedor en manejo e identificación de las habilidades creativas, lo que deberá redundar o tener efectos en una mayor tasa de éxitos empresariales y menos fracasos, lo que ayudara a establecer un concepto claro de lo que son las habilidades creativas, los motivos de los fracasos de los emprendimientos y la fase en que estos ocurren.

2. Método

La presente investigación parte de una realidad determinada, en este caso dos emprendedores beneficiados con capital semilla del fondo emprender Pereira, que se rige por la ley 789 del 2002, en el artículo 23 del acuerdo 00004 de 2009, enuncia las condiciones y procedimientos para acceder a los recursos del fondo emprender; se tendrá en

cuenta el artículo 1º numeral 9: control y evaluación de la inversión, lo cual determina cual es el emprendedor con éxito y el emprendedor sin éxito; y así poder llegar a la teoría centrada en las habilidades creativas, de lo cual se puede distinguir que la investigación es de enfoque cualitativo por que este evalúa el desarrollo natural de los sucesos, es decir, no hay manipulación ni estimulación con respeto a la realidad (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2006), que permitirá comprender las habilidades creativas y los resultados empresariales de los emprendedores ya mencionados; en la presente investigación se escogió como unidad de análisis dos emprendedores beneficiados con capital semilla del fondo emprender Pereira a quienes se les aplicará el Test CREA (inteligencia creativa) para la recolección de la información.

En el desarrollo de la investigación se analizará la información de las dos unidades de estudio, cada una de ellas por separado, para poder encontrar los puntos en común de las habilidades creativas y los resultados empresariales del emprendedor beneficiado por capital semilla del fondo emprender Pereira, siendo éste un estudio de caso múltiple, de tipo descriptivo porque abarca comportamientos sociales, actitudes, formas de pensar y actuar de un grupo o una colectividad. (Galeano, 2004, pág. 45)

La investigación también es interpretativa porque intenta encontrar sentido a los fenómenos en función de los significados que las personas les otorguen, (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio, 2006, pág. 18); y se desarrollará en las etapas de ejecución y análisis, detallando la actividad y observaciones que se utilizaron por el investigador para poder alcanzar los objetivos propuestos y facilitando la comprensión al lector.

Tabla 13. Etapas de la Investigación

ETAPA	ACTIVIDAD
Ejecución	Selección de unidad de análisis
	Aplicación del Instrumento
	Recolección de datos
Análisis	Tabulación de datos
	Análisis de los resultados
	Conclusiones y Recomendaciones

Nota: Elaborada por el autor.

3. Desarrollo del tema

- La Creatividad

La creatividad es un proceso que vuelve a alguien sensible a los problemas, deficiencias, grietas o lagunas en los conocimientos y lo lleva identificar dificultades, buscar soluciones, hacer especulaciones o formular hipótesis, aprobar y comprobar esta hipótesis a modificarla si es necesario además de comunicar los resultados, en este punto cada individuo es capaz de formular, aprobar y comprobar pero también de comunicar, en este punto la comunicación se vuelve indispensable para todos los procesos de la organización.

(Torrance & Safter, Making the Creative Leap Beyond... Buffalo, 1999)

Para Guilford, “la creatividad es la capacidad o aptitud para generar alternativas a partir de una información dada, poniendo énfasis en la variedad, la cantidad y relevancia de los resultados”. (Guilford, Creativity: Retrospect and prospect, 1970, págs. 149-168.)

La creatividad hace que las personas tengan ciertos estilos de pensamiento, es así como lo menciona Csikzsenmihalyi (1966): “la creatividad es cualquier acto, idea, o producto que cambia un campo ya existente en uno nuevo”. (Villamizar Acevedo , 2012, págs. 212-237)

Es así como Hausner indica que las personas creativas tienen tres rasgos en común:

- 1) Las personas creativas casi siempre muestran el deseo, incluso la necesidad de mejorar las cosas;
- 2) Las personas creativas tienen la facultad de ver otros ángulos de las cosas o situaciones, de no verlas desde una sola perspectiva, por eso puede descubrir usos inesperados a los objetos comunes, hacer las tareas cotidianas de una forma imprevista y cuestionar las normas aceptadas y el saber convencional;
- 3) Las personas creativas mantienen la mente abierta frente a las ideas nuevas, sobre todo cuando no son absurdas o inusuales, solo las rechazan después de haberlas conocido en profundidad. (Hausner, 2000)

Cabe resaltar que las personas creativas se identifican por ocho destrezas (Miller, 2000):

- 1) Ven la amplitud o alcance de las cosas;
- 2) Toman iniciativa;
- 3) Están abiertas a nuevas maneras de hacer las cosas;
- 4) Se interesan en las ideas de otros;
- 5) Generan muchas opciones;
- 7) Toman acción y son persistentes;
- 8) Comparten el crédito ante sí mismos y ante los demás.

Las destrezas mencionadas identifican las ventajas competitivas en las empresas, porque a las personas que son llamadas creativas son las que colaboran a que estas sean reconocidas en el mercado.

Por otra parte, la creatividad no se aprende, viene automáticamente, surge de dentro y es moldeada por las diferencias físicas, emocionales, mentales y cognitivas, y necesita

libertad. (Weiss, 1997). Por otro lado, en el libro “Aha!” de Jordán (1997) menciona que se puede aprender a ser más creativo, lo que es muy importante debido a que la creatividad permite disfrutar la vida, sentirse vivo y ser creativo, eso influye directamente en la felicidad personal y los logros profesionales. (Jordan , 1997)

Habría que decir también que la creatividad se relaciona con el sentimiento de bienestar, tanto a nivel psicológico como físico. (Kerka, 1999)

Es necesario aclarar que los autores anteriormente mencionados ayudan a tener diferentes ópticas de la creatividad y esto con el fin de tener una mejor comprensión de los conceptos para el desarrollo de la investigación.

Es por eso por lo que al referirse a la creatividad es pensar en personas originales, que son reconocidas a si mismas, de ahí que se define la creatividad desde el punto de vista del objeto, que consiste en lo nuevo y en lo valioso, de ahí que lo novedoso implica la carencia de patrones inmediatos con que medirlo cuando se encuentra una nueva realidad para la que no se han implementado normas. Es por eso por lo que desde el punto de vista del sujeto es insistente las múltiples respuestas resaltando la agilidad mental al pasar de un campo a otro. (Marin, 1984)

- **Pensamiento creativo**

Este término es referido por Guilford, el cual diferencia dos tipos de pensamiento, el convergente y el divergente. El primero es comprendido como un proceso analítico, deductivo, riguroso, constreñido, formal y crítico. Consiste en la generación de ideas a

partir de una información dada y para las cuales se tiene la existencia de una sola respuesta correcta.

El pensamiento divergente es sintético, inductivo, expansivo, libre, informal, difuso y creativo, y consiste en la generación de una variedad de ideas o soluciones a partir de una información dada, todas ellas viables dentro de los límites de libertad que puedan ofrecer el problema (Guilford, El pensamiento creativo, 2013)

Así mismo el doctor E. Paul Torrance divide las habilidades del pensamiento creativo en cuatro factores: Fluidez, Originalidad, Elaboración y Flexibilidad. En consecuencia, estudios repetitivos longitudinales han generado gran cantidad de evidencias de las relaciones entre la medición de estas variables y el logro creativo en la vida real, es por esto por lo que es de suma importancia enumerar y explicar algunos de los índices más representativos para medir el pensamiento creativo.

La fluidez o también explicada por algunos autores como cantidad de productos, no es más que la cantidad de soluciones que le podamos encontrar a un problema dado. Es así como la mente creadora no se detiene en su primera realización y sigue siempre buscando nuevos caminos. Esta es conocida en que la línea de sus hallazgos no cesa. Su fertilidad creadora aparece de un modo constante. Se trata de un problema estadístico. Es la abundancia de realizaciones la que nos revela la fluidez creadora. Si bien, como en el caso anterior, hace falta matizar este criterio con una selección cualitativa de lo que realmente vale la pena. En esta línea, por ejemplo. Lope de Vega o Picasso son sin duda creadores.

Este criterio de la cantidad suele matizarse con un complementario. Los verdaderamente creativos no sólo ofrecen respuestas múltiples e inusuales, sino que además corresponden a

categorías diferentes: la mente creadora se coloca en puntos de vista dispares, avizora posibilidades innumerables y es capaz de seleccionar, de entre tantos caminos divergentes, los más valiosos. Técnicamente suele designarse este rasgo como flexibilidad (Marin, 1984)

En otras palabras, la flexibilidad como lo plantea Torrance en su evaluación ATTA; es la capacidad de procesar información u objetos de diferentes maneras, teniendo en cuenta el mismo estímulo. Posteriormente, para Ricardo Marín (1984) la mente creadora no se contenta con una vaga formulación, con una intuición que pronto abandona. Llevar adelante un proyecto de investigación, realizar un artificio técnico o una obra artística exige una fuerte disciplina interior, una apasionada entrega, un recurrir al propósito inicial. La elaboración implica, pues, la exigencia de completar el impulso hasta su acabada realización.

Analizar se considera de relevancia en los procesos de creatividad. Así lo refieren Guilford y Lowenfeld cuando subrayan que analizar es la capacidad que tienen las personas para desintegrar un todo en sus partes, y así descubrir nuevos sentidos y relaciones entre los elementos de un conjunto (Marin, 1984)

Por último, el nivel de inventiva no se puede echar a un lado ya que más que un indicador es un conjunto de indicadores de tal manera que la creatividad o la persona creativa pueda aportar algo interesante y útil para la sociedad, de tal manera que estos rasgos puedan ser utilizados en el diagnóstico de la creatividad.

Si bien ya se ha hablado sobre la medición del pensamiento creativo, es importante conocer qué herramienta es la más adecuada para dicha medición en esta investigación.

José M. 54 González y Otto Gilbert, en su investigación “La Medición de la Creatividad: Desarrollo de un Instrumento y Estudio de su Fiabilidad” (1979); hacen referencia en cómo la especie humana debe quizá la mayoría de sus realizaciones a las personas capaces de generar ideas, conceptos y objetos novedosos y útiles. Del reconocimiento de este hecho se deriva la atención que se ha dado al estudio psicológico de tales individuos. Son numerosas investigaciones que se han realizado y que se desarrollan en la actualidad con el objeto de conocer qué es la creatividad y cómo desarrollarla.

- **Habilidades creativas (Test CREA)**

Para esta investigación se propuso el utilizar el “Test Crea Inteligencia Creativa. Una medida cognitiva de la Creatividad”, material elaborado por Corbalán Berná, J., Martínez Zaragoza, F., Donolo, D., Alonso Monreal, C., Tejerina Arreal, M. Y Limiñana Gras, M., 2003, que se basa en lo que el sujeto puede generar como producto creativo. El supuesto del Test Crea se enfoca en la cantidad y cualidad de preguntas que logra formular el individuo como indicador de la habilidad que se puede tener; estas preguntas son concebidas a partir de una imagen proporcionada en la prueba, que activa en el sujeto operaciones cognitivas como la comparativa, analogía, combinación, abstracción, entre otros, ya que es “difícil aún el acotar las operaciones exactas que cuentan para la capacidad creadora” (Welling, 2007).

El Test “Crea proporciona una medida única que correlaciona estrechamente con las mediciones tradicionales de la creatividad y los factores que estas incluyen [Fluidez, Flexibilidad, Originalidad y Producción divergente]” (Elisondo & Donolo, 2011, p. 54). Guilford (1967) y Torrance (1969) son los que han definido y consolidado los indicadores que hasta la fecha más se han utilizado, por ejemplo el instrumento Test of Creative Thought of Torrance (TTCT) es el más utilizado desde hace más de 25 años en la

investigación de la creatividad con un desarrollo extensivo en su evaluación (Millar, 2002), y con una alta validación predictiva en un amplio rango de edades (Cropley, 2000) que utiliza indicadores que Torrance (1969, 1974) adoptó en su teoría y prueba. Dada su relevancia, se describirá a continuación porque permite comprender los principios básicos de los test de creatividad.

El indicador o medición tradicional identificado como tal en primera instancia es la producción divergente que se puede definir como la habilidad para generar gran información y en gran variedad (Guilford, *The nature of human intelligence*. McGrawHill series in psychology, 1967); a partir de ésta se desarrollan características de la producción divergente que Torrance (1969) adopta, las cuales son: la Fluidez, que se considera como el número no redundante de ideas, soluciones generadas o preguntas producidas : la Flexibilidad, que alude al uso de diferentes categorías y perspectivas cognitivas, así mismo la Originalidad, que se refiere al número de ideas no frecuentes estadísticamente (Torrance, *The Torrance tests of creative thinking norms—technical manual figural (streamlined) forms A & B*. Bensenville, IL: Scholastic Testing Service, Inc, 1990) ,y la Elaboración que consiste en la persistencia de la introducción de detalles al producto (Torrance, *The Torrance tests of creative thinking norms—technical manual figural (streamlined) forms A & B*. Bensenville, IL: Scholastic Testing Service, Inc, 1990) .

- **Innovación**

La Innovación debe ser comprendida no sólo a través de la dimensión tradicional de la “tecnología dura” (relacionada con las inversiones y la infraestructura), sino también como la “tecnología blanda” (cambio en la gestión y la organización) y en general de los

intangibles del conocimiento y la creatividad” (Instituto Madrileño de Desarrollo, IMADE, s.f.)

Así mismo, El Manual de Oslo (2005), menciona que la introducción de un producto nuevo, significativamente mejor, ya sea un bien o un servicio, de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las operaciones internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores” (OCDE, 2015)

La innovación era entendida como un símil a la tecnología, con el pasar de los años el significado de esta palabra ha involucrado una terminología más técnica aumentando la robustez de su significado, este ha evolucionado e involucra otras orientaciones, siendo estas referentes al comportamiento humano teniendo en cuenta su conocimiento, sus habilidades, capacidades o talentos. Por lo tanto, la innovación guarda en su término una estrecha relación con el ámbito empresarial, el cual se mueve por las dinámicas de los actores que hacen parte de ésta. Así lo expuso (Murcia, 2011) al mencionar que “el auge relativo de la innovación empresarial, como proceso dinámico ha llevado al desarrollo a nivel mundial de un proceso de gestión en el que se privilegia el desarrollo de la imaginación, para promover que fomente efectivamente a nivel de las organizaciones y en el ámbito personal la secuencia ideal de formulación de ideas creativas y su real transformación y materialización en innovaciones y consecuentemente la obtención de los propósitos empresariales que se buscan. Esta tendencia se une en la actualidad con la necesidad de la inserción de economías como la colombiana en las corrientes de la globalización de la economía mundial, lo que ha llevado también al fortalecimiento del potencial creativo e innovador como estrategia de competitividad”. (p. 113)

Así mismo, el concepto de innovar no se limita a la generación de brillante de ideas, ya que este consiste en transformarlas en productos o servicios para que sean evaluadas positivamente por el mercado, garantizando el éxito comercial (Murcia, 2011)

Así mismo (Ferrás, 2008) considera que “innovar precisa de un camino de aprendizaje que debe recorrerse sin pausa, pero con calma, y con una estrategia previa a la que deben destinar, en primer lugar, recursos directivos, para discriminar en que campos de operación, y en que nichos de mercado la empresa puede desarrollar capacidades exclusivas sobre las cuales construir diferencias estratégicas en producto o servicio”.}

Por lo tanto, la innovación se refiere al “área emergente de conocimiento de las ciencias de gestión empresarial, como pilar de las políticas industriales y de desarrollo económico de las economías occidentales e incluso como forma de vida, nuevo modelo de cultura emprendedora y referente social de éxito” (Ferrás, 2008)

Por otra parte, se tiene a la capacidad de, la cual puede ser entendida como “la capacidad sistémica derivada de la combinación de recursos organizacionales que permiten generar capacidades para crear novedades en los productos, procesos, mercadotecnia y organización de una empresa, assimilarlas dentro de la organización y explotarlas con éxito en el mercado” (Silva, 2014)

Por lo tanto, la capacidad de innovación es la capacidad para generar o adoptar e implementar ideas diferentes y mejores de manera permanente y llevaderas, ya que la empresa se concibe como un conjunto de recursos y capacidades, de ahí que sus principales alternativas estratégicas deriven de la consecución de los recursos y del desarrollo de las

capacidades que les resulten esenciales para la puesta en marcha de estrategias de creación de valor. (Varga Salto, 2013).

El emprendedor

Emprendedor se define como la persona que emprende, promueve, empieza o inicia con resolución en acción. (Definiciona, definición y etimología., 2.017)

La palabra emprendedor deriva de la voz francesa “entrepreneur”; Aparece a inicios del siglo XVI, para describir a los aventureros que viajaban al nuevo mundo en búsqueda de oportunidades de vida, sin saber con certeza que esperar.

Para definir *emprendedor*, hay que ligarlo a la idea de innovación y riesgo relacionado con alguien que cree en sus ideas y que es capaz de llevarlas a cabo, de encontrar la manera de materializar sus sueños; dependiendo de la forma de ser que tenga cada una de las personas que emprendan un proyecto o un negocio, y las funciones que desarrollo en la empresa, se pueden encontrar diferentes tipos de emprendedores, de los cuales cada uno de ellos posee una visión empresarial y aportan distintas cosas a su organización para que funcionen perfectamente. (Emprende Pyme, 2.016)

El emprendedor, es aquel individuo que crea y mantiene un emprendimiento nuevo y se enfrenta a sí mismo a los riesgos e incertidumbre que son inherentes a este tipo de acto con el propósito de obtener beneficios, por medio de la identificación de las oportunidades y así satisfacer los deseos y necesidades de los clientes, sin dejar a un lado la detección de fuentes de fondos para su financiamiento, permitiendo la viabilidad del proyecto.

(Redondo, Rumierk Sandra, & Serna , 2018)

El espíritu emprendedor supone querer desarrollar capacidades de cambio, experimentar con ideas propias y reaccionar con apertura y flexibilidad ante los retos presentes y futuros; es por eso que el emprendedor siempre busca el cambio, re actúa sobre él y además lo explota como si fuese una oportunidad por lo tanto es un factor esencial para poder aumentar la riqueza de una familia, de una organización o de un país; donde el emprendedor actúa como una persona con una postura autónoma y promueve sus actividades para poder atender las demandas del entorno. De ahí que la doctrina de un emprendedor es el descubrimiento y la promoción de nuevas combinaciones de factores de producción.

Es necesario que el emprendedor comprenda que su mentalidad está por encima de la mecánica. No basta la necesidad de superación, el deseo de cambiar ni el trabajo duro. La clave es aprovechar la información que se tiene, de manera consciente o inconsciente, para desarrollar el potencial.

2.1.1. Algunos Tipos de emprendedor

Según Vesga (2004), los emprendedores de éxito son entusiastas y les gusta comunicar sus proyectos a quienes lo rodean dentro y fuera de la empresa; es por eso que los emprendedores para poder establecer unas buenas relaciones deben tener en cuenta las siguientes pautas: Clarificar los objetivos, escuchar activamente, no interpretar, autocontrol, evitar sarcasmos, humillaciones, juicios y valoraciones, transparencia.

De ahí que los errores más comunes en la creación y primeros meses de funcionamiento de una empresa son: (Vesga , 2004, págs. 836-838)

- ✓ Obsesionarse con una idea demasiado tiempo.

- ✓ No asumir lo que es realmente.
- ✓ Creerse sus propias fantasías.
- ✓ Ignorar la posición de su cash.
- ✓ Confundir lo posible con lo real.
- ✓ Vender con demasiado esfuerzo.
- ✓ No establecer estructuras sólidas.
- ✓ Sobredelegación.
- ✓ Abandonar.

En conclusión, el emprendedor debe tener una serie de condiciones formativas y de experiencia para lograr sus propósitos, pero lo más importante es tener en cuenta la capacidad que tiene en cuanto a sus habilidades para comunicarse, la gestión de las dificultades y el entusiasmo. Cabe resaltar que el emprendedor no es un super hombre por qué él tiene debilidades.

que los emprendedores son los motores económicos de las sociedades y naciones. Sin embargo, cabe resaltar que no hay un solo tipo de emprendedor, estos poseen distintas características según la intención que tienen con la idea innovadora y conforme a su actitud frente al beneficio que intentan lograr.

A continuación, se explicara los emprendedores que más resaltan: (Redondo, Rumierk Sandra, & Serna , 2018)

El emprendedor social, Es quien espera junto al beneficio económico añadirle valor social para mejorar el bienestar de la sociedad. Más que detectar oportunidades o mercados potenciales, se propone a crear recursos para impactar a la comunidad, este individuo tiene

una combinación entre el idealismo y realismo, utiliza su ingenio y creatividad para obtener dinero del sector público y privado, generalmente opera sus empresas como estructuras ciudadanas o sin ánimo de lucro.

El Mono emprendedor, Es el emprendedor que se considera experto en un campo, este individuo piensa que posee la idea que tendrá gran influencia en su entorno y la motivación requerida para ejecutarla, que la oportunidad que identificó es para desarrollar una forma de vida diferente y que puede mantenerse en el tiempo por sí mismo (sustentable). Lo anterior significa que este desarrolla su perspectiva basándose en las cosas que le causan interés, en su talento.

El Multiemprendedor, Es este caso la pasión es muy fluctuante, este emprendedor es conocido como el soñador o inestable. No termina de desarrollar un proyecto cuando ya tiene otra idea diferente en mente para empezar a construirla. Su mayor interés no está relacionado con el resultado que tenga hoy sino ser gratificado por el montón de sus deseos. Su intención es crear equipos que trabajen en sus proyectos para agregarles valor y venderlos lo más rápido posible con el fin de evitar la desdicha de que lleguen a una madurez repentina. Por ende, no es habilidoso para administrar sino para delegar.

El Infoemprendedor, Es el emprendedor que congrega información acerca de un tema y la comercializa, o sea, colecciona datos para establecer sus propios productos y ponerlos a disposición de las personas a través de libros, conferencias, cd's, vídeos, audioguías, incluso antes del Internet, es decir que este tipo de emprendimiento ya existe desde hace muchos años, pero no hay que negar que si ha tenido mayor impulso gracias al espacio virtual.

4. Conclusiones

En el ámbito académico, la investigación desarrollada contribuye al progreso de la línea de investigación "Creatividad e Innovación del Grupo de Investigación Diseño y Complejidad.

Por otra parte, presenta las habilidades creativas y los resultados empresariales del emprendedor beneficiado con capital semilla del fondo emprender Pereira y cómo actuar de manera adecuada mediante la innovación y la creatividad para obtener óptimos beneficios.

En lo que tiene que ver con el desarrollo social, regional y local, la determinación de las habilidades creativas del emprendedor contribuye a una mejor focalización de las políticas públicas orientadas al mejoramiento de los niveles de competitividad del departamento y del sector.

Es importante destacar que muchos de los autores antes mencionados hacen énfasis en el proceso de innovación puesto que este es factor clave para la obtención del éxito, y de cómo la creatividad puede presentarse en diversas formas para los emprendedores, siendo clave a la hora de distinguirlos.

Referencias

Definiciona, definición y etimología. (Enero de 2.017). *www.definiciona.com*. Obtenido de <https://definiciona.com/empreendedor/>

Emprende Pyme. (2.016). *www.emprendepyme.net*. Obtenido de <http://www.emprendepyme.net/que-es-ser-empreendedor.html>

F. J. Corbalán, F. M. (2015). *CREA. Inteligencia Creativa*. Madrid : Tea.

Ferras, X. (2008). *Pasión por Innovar*. Bogotá: Norma.

Galeano. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Medellín: Universidad Eafit.

Guilford, J. (1967). *The nature of human intelligence. McGrawHill series in psychology*. McGraw-Hill.

Guilford, J. (1970). Creativity: Retrospect and prospect. *Journal of Creative Behavior*.

- Guilford, J. (2013). *El pensamiento creativo*. Buenos Aires: Losada.
- Hausner, L. (2000). *Enseña a tu hijo a ser creativo*. Barcelona : ORIRO S.A. .
- Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio. (2006). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.
- Instituto Madrileño de Desarrollo, IMADE. (s.f.). <https://es.scribd.com/>. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/51972722/Guia-de-buenas-practicas-en-materia-de-Creatividad-Empresarial#>
- Jordan , A. (1997). *Aha! 10 Ways to Free Your Creative Spirit and Find Your Great Ideas*. New York: The Three Rivers Press.
- Kerka. (1999). Creativity in Adulthood. ERIC Digest No. 204.
- Marin, R. (1984). *La creatividad*. Barcelona : CEAC.
- Miller, W. (2000). *Flash of Brilliance Workbook*. Cambridge: Perseus Books.
- Murcia, H. (2011). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. Bogotá: Ediciones de la U.
- Navarrete , J. (2004). Sobre la Investigación Cualitativa; Nuevos Conceptos y campos de desarrollo. *Investigaciones sociales*, 277-299.
- OCDE. (2015). Panorama OMT del turismo internacional.
- Redondo, I., Rumierk Sandra, & Serna , D. (2018). *Emprendimiento y la economía colaborativa*. Pereira: Areandina.
- Silva, J. (2014). Capacidades de Innovación de los Equipos Directivos para el Dinamismo Innovador en las Empresas Hoteleras. *International Review of Business Research Papers*, 10(3).
- Soriano, C. (2005). www.gestiopolis.com. Obtenido de <https://www.gestiopolis.com/porque-fracasan-las-pymes/>
- Torrance , E., & Safter, H. (1999). *Making the Creative Leap Beyond... Buffalo*. New York : Creative Education Foundation Press.
- Torrance, E. (1990). The Torrance tests of creative thinking norms—technical manual figural (streamlined) forms A & B. Bensenville, IL: Scholastic Testing Service, Inc.
- Varga Salto, J. (2013). *Actitud directiva: La esencia de la capacidad para innovar. Análisis en la alta cocina española*. Málaga: Servicio de Publicaciones de la Universidad de Málaga.

Vesga , A. (2004). *El perfil del emprendedor de éxito*. Obtenido de www.uv.es:
<https://www.uv.es/motiva/libromotiva/52Vesga.pdf>

Villamizar Acevedo , G. (2012). LA CREATIVIDAD DESDE LA PERSPECTIVA DE ESTUDIANTES UNIVERSITARIOS. *Revista Iberoamericana sobre Calidad, Eficacia y Cambio en Educación*.

Weiss, L. (1997). *A.D.D. and Creativity: Taping Your Inner Muse*. Dallas: Taylor Publishing Company.

Welling, H. (2007). Four mental operations in creative cognition: The importance of abstraction. *Creative Research Journal*, 163-177.

Inovación y fortalecimiento de la competitividad en sector productivo de Piña

Héctor Fabián Osorio Agudelo¹

¹ *Maestría en creatividad e innovación en las organizaciones, Universidad Autónoma de Manizales, Facultad de estudios sociales y empresariales*

Resumen—

Los procesos de liberación comercial realizados durante la década de los años noventa determinaron un mayor abastecimiento externo de productos de ciclo corto como los cereales lo cual ha brindado un mayor espacio a la expansión de cultivos como palma de aceite, cacao, plátano y frutales.

El sector Agrícola aporta el 9% del PIB nacional, sus ventas al exterior representan el 21% del valor de las exportaciones totales y genera el 19% del empleo a nivel nacional y el 66% en las zonas rurales. De los 10 principales productos no tradicionales de exportación, 7 pertenecen al sector. Para el periodo 2004-2009 el PIB sectorial creció 2.3% promedio real anual, alcanzando niveles de 3.9% en los años 2006 y 2007. El comportamiento favorable se explica, no sólo por el incremento de las ventas externas agrícolas (de US\$3 mil millones en 2004 a US\$6 mil millones en 2009), sino por la ampliación del mercado interno.

Durante los últimos 4 años, la producción agrícola colombiana se incrementó en más de 2,5 millones de toneladas y la de carne (cerdo, bovino y aves) lo hizo en más de 500 mil toneladas; en el caso de la agricultura, dicho incremento se presentó, no sólo en productos tradicionales de exportación como el banano, sino también en nuevos exportables como palma, frutas y hortalizas. Mostrando como resultado grandes mejoras en la producción agrícola del País, siendo está una producción diversificada y creciente, y convirtiendo al sector agropecuario de Colombia en un escenario de gran atractivo mundial para la inversión extranjera directa.

Palabras clave— Innovación, Agricultura. Pymes, Emprendimiento, Liberación Económica, Desarrollo

Abstract—

The commercial liberation processes carried out during the decade of the nineties resulted in a greater external supply of short-cycle products such as cereals, which has given more space to the expansion of crops such as oil palm, cocoa, banana and fruit trees. The Agricultural sector contributes 9% of the national GDP, its sales abroad represent 21% of the value of total exports and generates 19% of employment at national level and 66% in rural

areas. Of the 10 main non-traditional export products, 7 belong to the sector. For the period 2004-2009 the sectorial GDP grew 2.3% real annual average, reaching levels of 3.9% in the years 2006 and 2007. The favorable behavior is explained, not only by the increase of the external agricultural sales (of US \$ 3 billion in 2004 to US \$ 6 billion in 2009), but for the expansion of the domestic market. During the last 4 years, Colombian agricultural production increased by more than 2.5 million tons and that of meat (pork, cattle and poultry) increased by more than 500 thousand tons; In the case of agriculture, this increase occurred, not only in traditional export products such as bananas, but also in new exportables such as palm, fruit and vegetables. Showing as a result great improvements in the agricultural production of the country, being a diversified and growing production, and turning the agricultural sector of Colombia into a scenario of great global attractiveness for direct foreign investment.

Keywords— Innovation, Agriculture. SMEs, Entrepreneurship, Economic Liberation, Development

1. Introducción

Colombia a partir de la apertura económica de los 90's paso de ser un país con un modelo económico de proteccionista a un modelo económico liberal, más conocido como una economía abierta, esto se dio por los cambios expuestos en las políticas comerciales internacionales, lo que es un buen síntoma en términos de competitividad y dinamismo económico, obligando a la industria a implementar procesos productivos innovadores para poder competir en los mercados internacionales con productos diferenciadores.

La actual condición de las Pymes del sector Agroindustrial del Valle del Cauca se debe al desarrollo agroindustrial, que en parte tiene que ver con que las regiones víctimas de la violencia que hoy viven procesos de pacificación que las han convertido, incluso, en zonas aptas para el cultivo de frutales, como piña, aguacate hass, uva, papaya, arando y mango. (Dinero, 2017)

Además, en el Agro hay mucho crecimiento en proteína blanca, pollo, huevo y cerdo, el departamento ya es el primer productor del país, hace 5 años era el tercero; también hay una dinámica muy interesante e incipiente en fruta, ya que el Valle del cauca es el primer productor de aguacate del país, el segundo de piña y en cuanto al banano están demasiados solidos en cuanto al consumo local. (Portafolio, 2017)

Esto conlleva a que las Pymes del sector agroindustrial del Valle del Cauca han ido implantando innovación en sus procesos siendo son un reflejo local de la transformación de la economía mundial; sin embargo en la Región hay que propender por incluir algunas estrategias para el mejoramiento de las Pymes, entre las cuales se tienen las asociatividad por medio del Clúster de Fruta fresca la cual pretende trabajar aspectos fundamentales como la consolidación de la oferta y el acceso a mercados mas sofisticados; y el clúster PacifiTIC- Plataforma para la aceleración de la competitividad, la innovación, la formación y la Investigación del Sector TIC de la región pacífico de Colombia la cual tiene como objetivo promover, mantener e impulsar una cultura de la investigación, la apropiación y el uso de las tecnologías de información y las comunicaciones aplicadas con el propósito de producir innovación, fortalecer el tejido empresarial y mejorar la competitividad de la región.

La sistematización de los resultados permitirá determinar la relación que existe entre la innovación y la competitividad de las Pymes del sector agroindustrial del Valle del Cauca, con el fin de implantar las políticas de innovación que permitan el crecimiento y desarrollo del sector. La innovación es importante en los procesos gerenciales de las Pymes, pero se debe tener en cuenta que tales procesos son escasos en la región puesto que la transferencia del conocimiento es algo nuevo; es por eso que mediante la fusión de proyectos de investigación, desarrollo e innovación por medio de un potencial de financiación y la unión de entidades de educación Superior, las Pymes y demás empresas es posible realizar un óptimo proceso de desarrollo.

1. Método

El enfoque de la investigación es de enfoque Cualitativa que según (Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista , Metodología de la Investigación, 2014) implica que exista un acercamiento a los fenómenos sociales, en este caso económicos por parte de los investigadores, participando en el mundo del grupo social investigado son las Pymes del sector productivo de piña del Valle del Cauca; a su vez es de tipo descriptivo, por que abarca comportamientos sociales, actitudes, formas de pensar y actuar de un grupo o una colectividad. (Galeano, 2004, pág. 45)

Este caso en particular profundizara en las percepciones de los actores sociales de las Pymes del sector productivo de piña del Valle de Cauca.

Es necesario una recolección de datos para determinar los factores de innovación de las pymes del sector productivo de piña del Valle del Cauca, por lo cual se utilizó y se adapto la encuesta la cual fue el instrumento clave para la medición de la innovación agropecuaria en Colombia

2. Desarrollo del tema

La innovación es una idea, práctica u objeto como nuevo por un individuo o unidad de adopción (Rogers, *The Diffusion of Innovation*, 1983) y sirve como un medio para cambiar la organización (Damanpour, 1991, págs. 555-590) y consistente en la aplicación de una idea, convirtiendo ideas en productos, procesos o servicios nuevos o mejorados para dirigirlos al mercado. Se realiza como respuesta a un cambio detectado en el entorno o bien como una forma de intentar influir en el entorno.

Según el modelo de innovación abierta (Chesbrough, 2005), el futuro de la empresa es algo que se crea, inventa e innova con todos sus stakeholders (empleados, socios, clientes, comunidades locales, accionistas, proveedores), las empresas ya no son capaces de abordar por sus propios medios todo el proceso de la innovación y deben contar con recursos externos (propiedad intelectual, ideas, productos, personas, instituciones) que deben integrarse en su propia cadena de innovación. Así mismo, los resultados de su trabajo pueden tener una utilidad para otras empresas y en otros mercados, lo que constituye una manera de rentabilizar aquella innovación que resulta fallida para los objetivos primarios de la empresa.

La innovación está compuesta por la creación de conocimiento y por la aplicación para convertirlo en un proceso, un producto o un servicio que incorpora nuevas ventajas para el mercado. (COTEC, 1998, pág. 58)

Es necesario tener en cuenta La difusión, la cual se explica como el proceso en el cual la innovación es comunicada en el tiempo y difundida por determinados canales, entre los participantes de una organización.

En los años 1930, el concepto de innovación se vuelve objeto de estudio gracias a Joseph Schumpeter quien en sus investigaciones referencia a la innovación como factor fundamental para la prosperidad económica, en su libro teoría del desarrollo económico, quien referencia la innovación en los siguientes casos: (Schumpeter, 1939)

- ✓ **Innovación de producto**: La introducción en el mercado de un nuevo bien o servicio, con el que los consumidores aún no están familiarizados.

La implementación de nuevas fuentes de materias primas o productos semi-elaborados.

- ✓ **Innovación de proceso**: La introducción de un nuevo método de producción o de organización, que no ha sido empleado en determinado sector.

- ✓ **Innovación de mercado**: La apertura de un nuevo mercado o la implementación de una nueva estructura de mercado.

- **Tipos de Innovación**

Es necesario tener en cuenta que la innovación se puede presentar de diferentes maneras, por lo tanto, a continuación se enseñan los diferentes tipos de innovación y sus derivados.

- *Por su naturaleza u objeto*

De Producto (bien o servicio): Productos nuevos o mejoras de los ya existentes en sus características técnicas, que incursionan en los mercados y que no han tenido precedentes, que cubre una necesidad no satisfecha hasta entonces.

De Proceso: Son todas las innovaciones técnicas que tiene por objeto reducir los costos de fabricar productos actuales. También aparecen los sistemas de fabricación de donde se utilizan tecnologías nuevas.

De Métodos o Técnicas de comercialización (comerciales): Innovaciones manifestadas a través de una nueva presentación de un producto, nueva forma de distribución de un producto nueva campaña publicitaria o nuevo envase.

De Métodos o Técnicas de Gestión: Son innovaciones como las realizadas en los ámbitos comerciales (nuevos mercados geográficos, nuevos segmentos de mercado, cambios introducidos en la presentación y acondicionamiento de los productos).

Organizativas: Se considera innovación organizativa a la introducción de cambios en las formas de organización y gestión del establecimiento o local, cambios en la organización y administración del proceso productivo, incorporación de estructuras organizativas modificadas significativamente o implementación de orientaciones estratégicas nuevas o sustancialmente modificadas.

- *Por su grado de novedad*

Radicales o de Ruptura: Cuando el producto o servicio nuevo rompe de golpe con las pautas de consumo establecida y se incorpora en forma masiva, lo cual confiere a la empresa promotora una ventaja sustancial frente a los competidores.

Incrementales

El conocimiento necesario para ofrecer un producto se basa en el conocimiento en uso. Esta innovación incrementa las competencias.

Adaptivas: Son las innovaciones nuevas para la empresa, pero no para el mercado. Son también actividades de transferencia tecnológica que aprovechan la oportunidad de introducir una tecnología ya disponible y válida (normalmente con algunas modificaciones que la adapte a las condiciones locales.

- **Impacto economico**

Por su impacto económico existen las Innovaciones Básicas y las Innovaciones de mejora.

Cabe resaltar que Ortiz y Nagles en el 2008 en su obra Gestión de Tecnología e Innovación, clasifican la innovación en dos grupos: Las Innovaciones Tradicionales y las Nuevas Corrientes de la Innovación; Las Innovaciones tradicionales son las que se documentan en la literatura y las Nuevas Corrientes de Innovación son las que se documentan de manera independiente y se han tornado en las vertientes filosóficas de gestión. (Ortíz & Nagles, 2008 , págs. 75-76)

Las innovaciones tradicionales se determinan según sus características y tipos de clasificación:

Innovación Según su Naturaleza: Hacen referencia a la fuente que da origen a la innovación la cual se da por la siguiente tipología: Originadas en la oferta, originadas en la demanda, originadas en las necesidades futuras y originadas en lo imprevisible.

Innovación según el curso estratégico: Son las empresas y los emprendedores los que pueden optar por innovar estratégicamente de diferentes formas, no obstante ninguna de estas orientaciones suele ser excluyentes de las demás; esta se da por tipo de innovaciones tecnológicas, tipo de innovaciones sociales y tipo de innovaciones en gestión.

Innovación según el efecto: Hacen referencia al impacto que la innovación puede generar sobre el conocimiento, y se da por la siguiente tipología: innovaciones radicales destructoras del conocimiento de componentes, innovaciones radicales destructoras del conocimiento arquitectónico, Innovaciones incrementales que aumentan el conocimiento de componentes, Innovaciones incrementales que aumentan el conocimiento arquitectónico, Innovaciones en su conocimiento tecnológico, Innovaciones en modelos dinámicos generadores de nuevos diseños dominantes.

Innovación según el objeto: Este tipo de innovaciones se refiere a la forma que adopta la innovación, su tipología está conformada por Innovaciones en producto, Innovaciones en procesos e Innovaciones en servicios.

Innovación según la intensidad tecnológica: Hacen referencia a la profundidad con la cual se hace desarrollo, su tipología está conformada por las Innovaciones continuistas e Innovaciones rupturistas.

Innovación por fusión tecnológica: Son el producto de la integración de dos o más tecnologías, que al fusionarse generan una nueva tecnología, y su tipología está compuesta por la Innovación por fusión de dos tecnologías e Innovación por fusión de dos o más tecnologías.

Innovación según el origen: Deben su nombre al impulso que impone la tecnología o al mercado para provocar su desarrollo, su tipología está conformada por las Innovaciones dirigidas por la tecnología y las Innovaciones impulsadas por el mercado.

Innovación según la escala: Se refieren al alcance que tiene el escenario en el cual se desarrollan, su tipología está compuesta por las Innovaciones a nivel de programas, proyectos u operaciones, Innovaciones de grupo empresa o unidad de negocio, Innovaciones sectoriales o de mercado y las Innovaciones regionales, nacionales o mundiales.

Con respecto a las nuevas corrientes de la innovación los mismos las categorizan como se explica a continuación:

Innovación en Valor: Es la nueva manera de pensar y ejecutar la estrategia de negocio.

Innovación Estructural: Capitaliza la disrupción para reestructurar las relaciones en un sector.

Innovación de Aplicación: Tecnologías actuales llevadas a nuevos mercados para nuevos propósitos.

Innovación en Marketing: Procesos de contactos con los clientes, comunicaciones de marketing o transacciones de consumo.

Innovación Discontinuas en 4G: Origen en discontinuidades tecnológicas de cuarta generación.

Innovación para la base de la pirámide: Desarrollo de productos o servicios para habitantes de planeta de menos recursos.

Innovación en concepto de negocio: Diseño de arquitectura del negocio para competir en el mercado.

Innovaciones experienciales: Modificaciones superficiales que mejoran experiencias de los clientes con los productos o servicios.

Son muchos los tipos de innovación que hoy en día se evidencian en el mundo , los cuales son necesarios para el desarrollo de las empresas.

Según Druker (1985), es evidente que existen innovaciones que brotan de un instante de genialidad, sin embargo, la mayoría de las innovaciones, especialmente las que tienen éxito

son el resultado de una búsqueda consciente y deliberada de oportunidades de innovación que solo se encuentran en ciertas situaciones. (Druker , 1998)

Existen dos elementos diferenciales para innovar: la actitud y la metodología, en la actitud se hace referencia a querer hacerlo, esforzarse y dedicar recursos, mientras que la metodología hace referencia a como innovar.

Las áreas claves de la gestión de la innovación son: Cultura y Liderazgo, Estrategia, Estructura Organizacional, Procesos y Gestión Tecnológica.

- **Índice mundial de innovación**

El índice de innovación es una herramienta que sirve para medir, monitorear y promover el progreso de los resultados de la innovación. Los índices de la innovación son estadísticas que describen diferentes aspectos de la innovación. Los indicadores individuales son generalmente parciales, lo que quiere decir que no miden la innovación como un todo, pero el conjunto de indicadores seleccionados se utiliza para medir la innovación en general (Grupp & Schubert, 2010), aunque cabe señalar que (Furman , Porter, & Stern, 2002), la capacidad innovadora nacional es la capacidad del país para producir y comercializar el flujo de nuevos productos para el mundo de las tecnologías en el largo plazo.

- **Competitividad**

Para Porter (1991) citado en (Restrepo, Restrepo Restrepo, & Sánchez Giraldo, 2014) el origen de la competitividad no es la empresa ni la nación, sino la industria en su conjunto. En este sentido, se puede concebir como un sistema, en el cual cada componente cumple un papel importante. Por sí sola, una empresa no podrá lograr la competitividad, ésta requiere de otros elementos que interactúen en la actividad económica de la misma, facilitando o no el desarrollo de una capacidad competitiva superior para el sector productivo. Por otro lado, autores como Krugman (1997) sostienen que la competitividad es un concepto aplicable únicamente a nivel de firma, “no es verdad que las naciones líderes del mundo estén en ningún grado importante de competencia entre ellas, o que alguno de sus principales problemas económicos pueda ser atribuido a un fracaso al competir en los mercados mundiales”. La competitividad permite el crecimiento económico de un país (Vallejo, González Cab, & Moreno, 2011, pág. 55).

- Pymes

A través de los años el sector de las Pymes ha cobrado una gran relevancia en los sectores productivos, económicos, gubernamentales, educativos y de investigación para las economías emergentes gracias a la contribución que estas tienen en el crecimiento y desarrollo, la generación de empleo y riqueza de estos países.

En Colombia las Pymes son definidas como el “grupo de empresas pequeñas y medianas con activos totales superiores a 500 SMMLV y hasta 30.000 SMMLV” (Bancoldex) esta definición está dada mediante la Ley 590 de 2000 conocida como la Ley MyPymes la cual fue creada para promover el desarrollo de estas empresas.

- Microempresa: Personal no superior a 10 trabajadores. Activos totales inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- Pequeña Empresa: Personal entre 11 y 50 trabajadores. Activos totales mayores a 501 y menores a 5.001 salarios mínimos mensuales legales vigentes.
- Mediana: Personal entre 51 y 200 trabajadores. Activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Estas empresas tienen una alta representatividad que tienen las Pymes dentro de los países del mundo en esos mercados y sectores emergentes que son un factor importante del desarrollo económico de esos países, aunque es necesario que las Pymes deben ser internacionalizarse ya que es indispensable para competir en los mercados externos y hacer que las empresas tengan una mayor sostenibilidad en el tiempo.

3. Conclusiones

Actualmente el Departamento del Valle del Cauca es uno de los principales productores agrícolas y el segundo mayor exportador de alimentos de Colombia y cuenta con una plataforma productiva que dispone de diferentes tipos de materia prima e insumos. (Invest Pacific, 2018)

En el 2017, la producción de piña en Colombia fue de 898.980 toneladas, de las cuales el Valle del Cauca produjo 161.070, que equivalen al 17,9% de la producción nacional. En Cauca se produjo 61.559 toneladas. (El País, 2018). Por lo que Cabe resaltar que el rendimiento de la producción de piña en toneladas por hectárea en el Valle fue de 63,4%

mientras que en el Cauca fue de 62,5%, de acuerdo con las evaluaciones agropecuarias del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural y cálculos de la Coordinación de Inteligencia Competitiva del programa de transformación productiva (PTP).

Es así como la piña hace parte del programa Agro Exporta, del Gobierno, y en el Valle y el Cauca ha tenido una inversión de \$3485 millones, ejecutados por el programa de transformación productiva, la sociedad de agricultores y ganaderos, y la corporación Colombia internacional.

En cuanto al sector productivo de la piña, la secretaría de Ambiente, Agricultura y Pesca del Valle del Cauca (2017), resalta que en el año 2016 la piña representó el 24,98% del total de toneladas de frutas producidas en el departamento siendo la segunda más cultivada después de los cítricos, como se puede ver en la tabla No.1. El 72,02% de la producción departamental de frutas se concentra en los cítricos, la piña y el banano.

A continuación, se muestran los resultados obtenidos en cuanto a producción y participación de las frutas en el Valle del Cauca, donde encontramos que la piña es fundamental en este proceso agropecuario, y siendo el rubro que más aporta en el departamento.

Tabla 1. Producción de frutas en el Valle del Cauca (2015 – 2016)

Frutas	Producción (Ton)		% Participación 2016
	2015	2016	
Aguacate	25,794	20,629	3.69%
Banano	108,156	107,77	19.27%
Bananito	3,922	4,116	0.74%
Borojó	9,312	9,312	1.66%
Cítricos	144,831	155,328	27.77%

Curuba	323	373	0.07%
Chontaduro	13,26	3,807	0.68%
Coco	3,804	3,864	0.69%
Granadilla	2,597	2,469	0.44%
Guanábana	2,949	2,51	0.45%
Guayaba	10,912	10,073	1.80%
Lulo	10,268	13,645	2.44%
Mango	1,598	1,712	0.31%
Maracuyá	10,698	9,863	1.76%
Melón	11,387	13,814	2.47%
Mora	5,034	5,102	0.91%
Papaya	45,659	28,447	5.09%
Piña	136,579	139,688	24.98%
Pitaya	1,04	890	0.16%
Tomate Árbol	933	1,495	0.27%
Vid (uva)	22,36	24,379	4.36%
Total	571,417	559,285	100%

Nota: Elaboración propia con información tomada de la Secretaría de Ambiente, Agricultura y Pesca del Valle del Cauca (2017).

Es importante resaltar que se debe impulsar la innovación como elemento nuclear de las políticas económicas de todos los países y gobiernos ha sido permanente en los últimos

años, esto se debe a que el crecimiento económico y el bienestar de las sociedades depende de ello.

Referencias Bibliográficas

Albizu, E., Olazaram, M., Otero, B., & Lavía, C. (2011). *Innovación en las pymes industriales: una visión desde el modelo interactivo*. Revista Internacional de Organizaciones.

Alcaldía de Santiago de Cali . (2018). *www.cali.gov.co*. Obtenido de <file:///C:/Users/isabel.redondo/Downloads/Marco%20Fiscal%20de%20Mediano%20Plazo%202018%20-2028.pdf>

Arceo, G. (2009). *El impacto de la gestión del conocimiento y las tecnologías de información en la innovación: Un estudio en las PYME del sector agroalimentario de Cataluña*. Universidad Politécnica de Cataluña.

Bancoldex. (s.f.). ¿Qué es Pyme? prrf. 2. Bogotá, Cundinamarca, Colombia. Recuperado el 08 de Abril de 2016, de <https://www.bancoldex.com/Sobre-pymes/Que-es-Pyme.aspx>

Benavides , C. (1998). *Tecnología, Innovación y Empresa*. Madrid: Ediciones Pirámide.

BID. (2014). *www.iadb.org*. Obtenido de <http://docs.politicascsti.net/documents/Doc%2008%20-%20capacitacion%20lugones%20ES.pdf>

BID. (2016). *www.bid.com*. Obtenido de <http://docs.politicascsti.net/documents/Doc%2008%20-%20capacitacion%20lugones%20ES.pdf>

Boer, H., & During, W. (2001). Innovation, what innovation? A comparison between product, process and organisational innovation. *International Journal of Technology Management*.

- Cámara de comercio de Cali. (2018). *www.ccc.org.co*. Obtenido de <http://www.ccc.org.co/file/2018/02/Informe-Economico-N97-Balance-2017-perspectivas-2018.pdf>
- Castellano, O., Galvez, B., Montoya, L., & Montoya, I. (2006). *Medición del potencial de investigación y desarrollo de las pymes a partir de su capacidad de gestión organizacional*. Revista EAN.
- Castillo, A. (1999). *www.finam.cl*. Obtenido de http://www.finam.cl/contenidos/aliciacastilloholley/estado_arte_emprendimiento.pdf
- Castillo, N., & Cervantes, L. (2015). *VIOLENCIA Y COMPETITIVIDAD EN LAS ORGANIZACIONES MODERNAS*. Ciudad de México . Obtenido de <https://books.google.com.co/books?id=bRN7CgAAQBAJ&pg=PA139&lpg=PA139&dq=Es+la+capacidad+de+una+industria+o+empresa+para+producir+bienes+con+patrones+de+calidad+espec%C3%ADficos,+utilizando+m%C3%A1s+eficientemente+recursos+que+empresas+o+industrias+semejant>
- Chesbrough, H. (2005). *Open Innovation*. Boston: Harvard Business School Press.
- Chumpeter, J. (1934). *The Theory of Economic Developmen*. USA: Harvard University Press.
- Colciencias . (2018). *www.colciencias.gov.co/*. Obtenido de http://tipconsortium.net/wp-content/uploads/2018/07/Orientaciones-formulacion-politicas_defweb.pdf
- Comisión Europea . (1995). *Libro Verce de la Innovación* . España .
- COTEC. (1998). *Libro Blanco: El sistema Español de Innovación*. España: Graficas Arias Montano S.A.
- Damanpour, F. (1991). Organizational innovation: a meta- analyses of effects of determinants and moderators . *Academy of Management Journa*.

- DANE . (2018). *www.dane.gov.co*. Obtenido de <https://www.dane.gov.co/Estadisticas-Nacionales/Estimacion-Poblacion-por-Departamento-2017/cg4z-y53z>
- Diario Occidente. (26 de Abril de 2018). *www.occidente.co*. Obtenido de <http://occidente.co/valle-del-cauca-se-acoge-al-nuevo-sistema-nacional-de-innovacion-agropecuaria/>
- Dinero. (Diciembre de 2017). *www.dinero.com*. Obtenido de <https://www.dinero.com/edicion-impresa/regiones/articulo/crecimiento-de-la-economia-del-valle-del-cauca-en-los-ultimos-anos/253617>
- Dosi, G., Nelson, R., & Winter, S. (2000). *The Nature and Dynamics of Organizational Capabilities*. *Oxford University Press*.
- Drucker, P. (1985). *La Innovación y El Empresario Innovador*. España: Edhasa.
- Druker , P. (1998). *The Discipline of Innovation*. Brookline: Harvard Business Review.
- El País. (3 de Enero de 2018). *www.elpais.com.co*. Obtenido de <https://www.elpais.com.co/economia/estos-son-los-retos-de-la-del-valle-este-2018.html>
- El País. (Junio de 2018). *www.elpais.com.co*. Obtenido de <https://www.elpais.com.co/economia/en-aumento-la-participacion-de-cultivadores-del-valle-en-las-exportaciones-de-pina.html>
- Esser, K., Wolfgang , H., Messner, D., & Meyer-Stamer, J. (1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*. Santiago de Chile: Revista de la CEPAL. Obtenido de <http://www.meyer-stamer.de/1996/cepal.htm>
- Etzkowitz, H. (2002). *The Triple Helix of University - Industry – Government. Implications for Policy and Evaluation*. Obtenido de www.sister.nu: http://www.sister.nu/pdf/wp_11.pdf

- Fayos-Solá, E. (1994). *COMPETITIVIDAD Y CALIDAD EN LA NUEVA ERA*. Madrid: Estudios Turísticos. Obtenido de <http://estadisticas.tourspain.es/img-iet/Revistas/RET-123-1994-pag5-10-73142.pdf>
- Freeman, C. (1982). *The Economics of Industrial Innovation*. Madrid: Third Edition.
- Fundación COTEC. (2001). *Innovación tecnológica: Ideas Básicas*. Madrid.
- Furman , J., Porter, M., & Stern, S. (2002). The determinants of national innovative capacity. *Research Policy*, 899–933.
- Galeano. (2004). *Diseño de proyectos en la investigación cualitativa*. Medellín: Universidad Eafit.
- Garay, L. J. (1998). *Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996*. Santafé de Bogotá: Cargraphics S.A. Obtenido de <http://www.banrepcultural.org/sites/default/files/libro.pdf>
- Gelmetti, C. J. (2006). *PYMES globales*. Buenos Aires, Argentina: Urgeman Editor. Recuperado el 07 de Abril de 2016
- Gelmetti, C. J. (2006). *PYMES globales*. Buenos Aires, Argentina: Urgeman Editor. Recuperado el 07 de Abril de 2016
- Gelmetti, C. J. (2006). *PYMES globales*. Buenos Aires, Argentina: Urgeman Editor. Recuperado el 07 de Abril de 2016
- Gopalakrishnan , S., & Damanpour, F. (1997). A Review of Innovation Research in Economics, Sociology and Technology Management. *Omega, International Journal of Management Science*.
- Grupp, H., & Schubert, T. (2010). Review and new evidence on composite innovation indicators for evaluating national performance. *Research Policy*, 67–78.
- Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista . (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill.

- Hernandez Sampieri, Fernandez Collado, & Baptista Lucio. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Mc Graw Hill. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>
- Howaldt, J., & Schwarz, M. (2010). *pdfs.semanticscholar.org*. Obtenido de <https://pdfs.semanticscholar.org/7384/3671651b23a2bce86c29ff34214765866b53.pdf>
- Invest Pacific. (2018). *www.investpacific.org*. Obtenido de <http://www.investpacific.org/es/sectores-de-inversion.php?id=426>
- Investing Pacific. (2018). *www.investpacific.org*. Obtenido de <http://www.investpacific.org/config/img/files/532.pdf>
- Malaver, F., & Vargas, M. (2011). *Formas de innovar, desempeño innovador y competitividad industrial*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- MELO, G. E. (2012). *Identificación y clasificación de los factores determinantes del éxito competitivo en Pymes exportadoras de Bogotá DC*. Bogotá: The Latin American Council of Management Schools – CLADEA.
- Ministerio de Economía. (2006). *Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de Buenos Aires*. La Plata: Ministerio de Economía. Obtenido de <http://www.ec.gba.gov.ar/prensa/Archivos/Cuaderno74.pdf>
- OCDE, & EUROSTAT. (2005). *Manual de Oslo, Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación*. Oslo .
- OECD . (2002). *Frascati Manual*. Francia.
- Ortíz, E., & Nagles, N. (2008). *Gestión de Tecnología e Innovación, Teoría ,procesos y práctica*. Bogotá : Universidad EAN.

- Ospina, M., Puche, M., & Arango, B. (2014). *Gestión de la Innovación en Pequeñas y Medianas Empresas. Generando ventajas competitivas y posicionamiento en el Mercado*. Revista GPT Gestión de las Personas y Tecnología.
- Ovalle , A., Ramirez , L., & Restrepo, J. (2012). *www.repositorio.autonoma.edu.co*.
Obtenido de
<http://repositorio.autonoma.edu.co/jspui/bitstream/11182/568/1/RELACI%C3%93N%20NTC%205801%20CON%20SECTOR%20TEXTIL%20MANIZALES.pdf>
- Ovallos , D., & Amar, P. (2014). Perfil innovador de la industria manufacturera colombiana. Caso del sector metalmecánico de Barranquilla. *Revista Ingenierías Universidad de Medellín*, 115-135.
- PNUD. (2018). *www.co.undp.org*. Obtenido de
<http://www.co.undp.org/content/colombia/es/home/sustainable-development-goals.html>
- Portafolio. (Febrero de 2017). *www.portafolio.co*. Obtenido de
<http://www.portafolio.co/economia/crecimiento-economico-valle-del-cauca-503704>
- Porter , M., & Stern, S. (1999). The New Challenge to America’s Prosperity: Finding f om the Innovation Index. *Council on Competitiveness*.
- Presidencia de la Republica. (2017). *www.presidencia.gov.co*. Obtenido de
<http://es.presidencia.gov.co/normativa/normativa/LEY%201876%20DEL%2029%20DE%20DICIEMBRE%20DE%202017.pdf>
- Quiroga, D. (2017). *Comunicación, clima y cultura organizacional para la gestión del conocimiento. Pymes metalmecánicas de Cali*. Univ. Empresa.
- Restrepo, J. G., Restrepo Restrepo, J., & Sánchez Giraldo, J. (2014). *La gestión del mercadeo: un aporte a la competitividad de las pequeñas empresas del sector servicios en Medellín*. Medellín: Pensamiento & Gestión. Obtenido de
<http://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/viewFile/7025/642>

- Robledo, J. (2013). *ntroducción a la Gestión de la Tecnología y la Innovación*. Medellín: Universidad Nacional de Colombia - Sede Medellín.
- Rogers, E. (1983). *The Diffusion of Innovation*. New York: The Free Press.
- Rogers, E. (1983). *The diffusion of innovations*. New York: The Free Press.
- Rugeles , L., Guaitero , B., Saavedra , D., Noreña , H., Betancur, I., Castillo, O., . . .
Vargas, M. (2013). *Medición de la innovación agropecuaria en Colombia*.
Medellin: Universidad de Medellin.(s.f.).
- Schumpeter, J. (1939). *Business Cycles. A Theoretical, Historical, and Statistical ofthe Capitalist Process*, . Nueva York y Londres: McGraw-Hill.
- Vallejo, E. L., González Cab, V., & Moreno, E. (2011). *La competitividad como elemento esencial para el desarrollo de las regiones. Una mirada al Valle del Cauca*.
Universidad de San Buenaventura. Santiago de Cali: Universidad de San Buenaventura. Obtenido de
http://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/2_competitividadvalle.pdf
- Velasco, E., Zamanillo, I., & Intxaurburu, M. (2007). Evolución de los modelos sobre el proceso de innovación: Desde el modelo lineal hasta los sistemas de innovación.
- Wasserman, M. (16 de Junio de 2017). Ciencia, tecnología e innovación en Colombia hoy. *El Tiempo*.
- West, M., & Farr, J. (1990). *Innovation and Creativity at Work*. New York: Chichester.
- Wonglimpiyarat, J. (2010). Innovation index and the innovative capacity of nation. *Futures*, 247–253.
- Zhuang, L. (1995). *Bridging the Gap Between Technology and Business Strategy: A Pilot Study on the Innovation Process*. Management Decision.

En busca del techo de cristal⁹ en los cuidadores familiares

Nicolás Mejía¹, Amparo Rengifo², Leidy Johanna Hernández³, Beatriz Eliana Agudelo⁴, Juan Manuel Cárdenas⁵, Mauricio Figueroa⁶, Mercy Soto⁷, Jessica Viviana López⁸, Mayra Narváez⁹.

¹ Facultad de Derecho, Programa de Derecho, Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: nicolasa.mejiag@unilibre.edu.co

² Facultad de Derecho, Programa de Derecho, Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: amparo.rengifo.unilibre.edu.co

³ Facultad de Ciencias económicas Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: leidyj.hernandezr@unilibre.edu.co

⁴ Facultad de Ciencias económicas Administrativas y Contables, Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: beatriz.agudelo@unilibre.edu.co

⁵ Facultad de Ingeniería, Programa de ingeniería de Sistemas. Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: juan.cardenas@unilibre.edu.co

⁶ Programa de Medicina. Fundación Universitaria Autónoma de las Américas Pereira

⁷ Facultad de Ciencias de la Salud, Programa de enfermería. Universidad Libre Seccional Pereira,
Correo electrónico: mercy.sotoc@unilibre.edu.co

⁸ Facultad de Ciencias Humanas, sociales y de la Educación, Programa de psicología. Universidad Católica Pereira, Correo electrónico: jessica.lopez@ucp.edu.co

⁹ Facultad de Ciencias Humanas, sociales y de la Educación, Programa de psicología. Universidad Católica Pereira, Correo electrónico: mayra.narvaez@ucp.edu.co

Resumen— La vulneración de derechos, tanto en personas en situación de discapacidad como en los cuidadores, al igual que una afectación desde la sostenibilidad económica, resulta de la NO aplicación de las normas jurídicas existentes o desde el desconocimiento de las normas que protegen estos derechos, dentro de las cuales se encuentran en forma prioritaria el acceso oportuno a los sistemas de salud, la educación y la recreación.

Por las condiciones propias de la condición de discapacidad se generan unas demandas de apoyo, que finalmente es una sobrecarga en el cuidador, que afecta la calidad del paciente en situación de discapacidad, del cuidador y de toda la familia. Esta condición se puede considerar como un problema de frontera que hace necesario un trabajo interdisciplinario con diferentes enfoques para hacer una puesta en común que permitan dar respuesta a las necesidades de esta población que requiere romper ese techo de cristal.

Palabras clave- Asociatividad, Estabilidad laboral reforzada ampliada, Garantías del cuidador, cultura del cuidado.

5. Introducción

Las personas en situación de discapacidad generan unas necesidades de apoyo, en este sentido, en el mundo se viene generando un cambio de paradigma en la reconceptualización de la discapacidad

⁹ El término «techo de cristal» («glass ceiling barriers» el original en inglés) apareció por primera vez en un artículo del *Wall Street Journal* en 1986 en los Estados Unidos. El artículo describía las barreras invisibles a las que se ven expuestas las mujeres trabajadoras altamente calificadas que les impedía alcanzar los niveles jerárquicos más altos en el mundo de los negocios, independientemente de sus logros y méritos.

con un enfoque socioecológico, es decir modificando el enfoque de insuficiencia hacia la optimización de las interacciones entre las capacidades y habilidades de la persona y el ambiente, lo que representa un cambio centrado en la calidad de los entornos para lograr una mejor calidad de vida propia y de los cuidadores. Este nuevo concepto de persona con “*Necesidades de apoyo*” se ha difundido a partir de los esfuerzos de familiares, organizaciones tales como la Organización Mundial de la Salud (OMS), y especialmente la Asociación Americana de Discapacidades Intelectuales y del Desarrollo (AAIDD)

A partir de la investigación realizada sobre las Vivencias de padres y/o cuidadores de niños con enfermedad de Hirschsprung o Malformaciones anorectales, que asisten a la fundación Traer Vida y Futuro, institución sin ánimo de lucro que atiende niños, jóvenes y adultos en situación de discapacidad cognitiva, discapacidad física por enfermedades de colon y recto, urológicas complejas y sus síndromes o anormalidades asociadas, se encontró que existen necesidades comunes tanto en los padres y/o cuidadores como en los pacientes que demandan un trabajo colaborativo, interdisciplinario e interinstitucional.

Estas necesidades se representan en las siguientes categorías manifestadas en las voces de los padres, durante la mencionada investigación:

1. Con respecto al diagnóstico este se considera como un “momento muy difícil”, que involucra los sentimientos y el impacto que genera recibir la noticia sobre la enfermedad que padece el paciente, ya que esta es desconocida para ellos y representa incertidumbre y angustia frente al futuro del niño.
2. En cuanto al tratamiento, este genera “aislamiento social” por las hospitalizaciones y la presencia de un estoma, además de la canalización de los recursos económicos de manera prioritaria orientados a cubrir las necesidades del paciente, aún en detrimento del bienestar del resto de los integrantes del hogar.
3. En cuanto al contexto: las instituciones de salud pueden convertirse en “barreras para el tratamiento”, por la negación, retardo y la repetición de procesos administrativos para la autorización de los servicios y procedimientos requeridos para el diagnóstico y tratamiento integral del caso.

Pese a estos avances conceptuales, los cuales buscan garantizar la atención y el apoyo a los pacientes en situación de discapacidad, su condición especial genera sobrecarga en el cuidador, afectando su propia calidad de vida, la del paciente y la de toda la familia. Para abordar esta problemática social es necesario un trabajo interdisciplinario con diferentes enfoques para hacer una puesta en común que permita dar respuesta a las demandas de esta población, que para este trabajo

tendrá el enfoque desde las disciplinas de: Enfermería, Medicina, Psicología, Derecho, Contaduría, Administración de empresas e Ingeniería de Sistemas.

6. Método

Revisión bibliográfica sobre la información actualizada y relevante acerca de los aspectos jurídicos, económicos, de bienestar físico y psicológico acerca de los cuidadores de personas en condición de discapacidad.

Se revisaron 30 artículos tomados de las bases de datos ScienceDirect, Scopus, multilegis, EBSCOhost, PubMed. Utilizando los descriptores: cuidadores, discapacidad, justicia social, condiciones sociales.

.

7. Desarrollo del tema

Los niños con necesidades de atención médica especial (NNAME) (Thompson JR, 2010) tienen mayor número de citas médicas, pasan más días ingresados en las instituciones de salud y tienen más ausentismo escolar que otros niños. Durante las consultas y hospitalizaciones, la American Academy of Pediatrics (2003) reportaron que los padres frecuentemente necesitan acompañar a sus hijos y contratar cuidadores y adicionalmente durante las ausencias escolares los niños requieren de cuidado y supervisión. Por lo tanto, los padres en sus empleos van a requerir mucha más necesidad de tiempo libre que otros. Los cuidadores primarios de los NNAME por lo tanto enfrentan dificultades particulares incluso en la elección de aceptar un empleo y/o la responsabilidad del cuidado del paciente todo lo cual afecta su situación personal y la calidad de vida propia y la de su familia, todo lo cual agrava aún más la situación ya que está demostrado que cuando existen bajos ingresos en las familias y estas tienen NNAME están en riesgo de inseguridad alimentaria y son candidatos a ingresos suplementarios de diversos orígenes para garantizar su subsistencia, adicionalmente, Rose-Jacobs R (2016) reportaron que en ocasiones los pacientes requieren dietas restrictivas y costosas que resultan en gastos adicionales para el hogar.

Por ejemplo, los estudios llevados a cabo recientemente con respecto al manejo de niños y adolescentes con enfermedades crónicas indican que las abuelas, padres y otras mujeres de la familia se unen a las actividades pero, según Khanna (2011) son las madres quienes se involucran principalmente en los procesos de cuidado siendo por esta razón consideradas como las cuidadoras

principales y al mismo tiempo responsables de las actividades domésticas todo lo cual aumenta la carga al cuidador, (la carga del cuidador se define desde lo objetivo como los efectos físicos y/o mentales derivados del acto de cuidar y en lo subjetivo como la sensación negativa que el mismo acto provoca en el cuidador), lo cual en el futuro puede culminar en trastornos físicos crónicos, aislamiento, depresión, así como en desequilibrio financiero, en la libido y en culparse así mismos de todo lo que ocurre.

En los últimos años se vienen publicando cada vez más estudios que se preocupan por establecer la calidad de vida de los padres y cuidadores de pacientes con enfermedades crónicas como por ejemplo, condiciones neurológicas pediátricas tales como la epilepsia, la parálisis cerebral y los desórdenes profundos del desarrollo ya que se ha demostrado que estas enfermedades demandan mayor necesidad de apoyo del cuidador principal y de toda la familia, afectando la calidad de vida tanto en los pacientes como en los cuidadores , los cuales son en estas patologías usualmente los padres, quienes experimentan aumento del estrés, compromiso de su estado mental, sentido de minusvalía y culpa, afectación del funcionamiento físico y fatiga o agotamiento. Además, los padres de niños con parálisis cerebral indican que la enfermedad de su hijo tiene un impacto en su salud física, genera tiempo limitado e interrupción del sueño y le aplica presión a las relaciones sociales y maritales afectando fuertemente su salud y bienestar, por lo que el autor Van Nimwegen (2016) refiere que debe ser muy importante prevenir, detectar y tratar a tiempo estas dificultades por medio de actividades de educación y con la participación de organizaciones de soporte y redes de apoyo.

Adicionalmente Somanadhan (2016) publicó un estudio en cuanto al impacto que las enfermedades crónicas, raras y progresivas ocasiona en todas las dimensiones de la vida de una familia ha generado mayor interés ya que siempre había sido un campo poco abordado; a partir de estos trabajos se ha comenzado a proponer que deben realizarse investigaciones con respecto a las experiencias en el cuidado de los pacientes con condiciones que limitan la vida y sobre las necesidades de apoyo para él y su familia en el cuidado a largo plazo, especialmente este hecho documentado por Malcolm (2012) durante el paso de la adolescencia a la adultez y sobre los servicios específicos requeridos. Dada la falta de evidencia actual en los aspectos anteriores, se propone que se comprometa e involucre a los pacientes y sus familias en investigaciones para obtener las voces de los enfermos y cuidadores en cuanto a los problemas y los servicios que los afectan. Estas investigaciones de tipo cualitativo exploran las experiencias de los que viven con una enfermedad, los retos que comparten con sus familias en el día a día y permiten que se desarrollen iniciativas y políticas públicas encaminadas al mejoramiento de la calidad de vida de los NNAME y sus familias desde el punto de vista emocional, social, económico y de soporte psicosocial.

Los estudios realizados por Epifanio (2013) al respecto de los efectos en la calidad de vida de los padres y cuidadores de pacientes con enfermedades crónicas, raras, debilitantes y gastrointestinales son escasos, Epifanio y cols, investigando sobre la enfermedad celiaca en niños concluyen que comparando la calidad de vida de los padres de los pacientes con los padres de niños sanos no existe un impacto significativo pero si emergen algunas áreas que son críticas por ejemplo un más alto nivel de estrés en cuanto a la crianza el cual debería ser identificado tempranamente y así facilitar el ajuste hacia la patología en términos de su complejidad, adaptación y resiliencia en el contexto familiar con el fin de lograr mayor conciencia por parte de los padres de su rol como cuidador y la identificación de las necesidades de apoyo en el paciente, alcanzando así una mayor adherencia al tratamiento y al manejo de la enfermedad. Jelenova y cols (2019) estudiaron los efectos de las enfermedades inflamatorias intestinales (EII) en la calidad de vida y los estilos de crianza; las EII pueden afectar negativamente el ajuste psicológico y las interacciones familiares y las consecuencias de la enfermedad ponen en juego las capacidades de adaptación del paciente y su familia con respecto al tratamiento, los efectos a largo plazo (retardo del crecimiento y la pubertad), el estado emocional, entre otros aspectos que pueden conllevar en el enfermo desarrollo de ansiedad, estrés, ausentismo escolar y pérdida de oportunidades de aprendizaje los cuales impactan la respuesta a la enfermedad; los padres pueden sufrir los efectos de varios factores de estrés como reclamaciones financieras, cambios de rol, separaciones y preocupaciones sobre el pronóstico del niño. Tales situaciones pueden influir en el bienestar y aumentar la desesperanza, la depresión, la ansiedad y causar una sensación de pérdida de control. Knez y cols (2011), demostraron que los padres de adolescentes con EII tienen una disminución en su salud psicológica en comparación con padres de controles sanos. Los miembros de las familias necesitan cambiar muchas reglas y sus estilos de vida. Los padres refieren no disponer de tiempo suficiente para la crianza de los hermanos y muestran preocupaciones acerca de los efectos de la enfermedad en los otros hijos; los padres luchan con nerviosismo con la carga de la enfermedad por mantener la unidad familiar e incluso se describe que existe un impacto adverso de la enfermedad crónica de uno de sus niños en la unión marital. Aunque ambos padres pueden mostrar ansiedad y preocupación, solamente un padre (generalmente la madre) es el cuidador principal, la responsable en cuanto al cuidado de la salud, observar el estado de la enfermedad, administrar medicinas y tratamientos y adicionalmente cuidar a la familia, como lo describe Hirose (1990) en su artículo Long-term follow-up study of cerebral palsy children and coping behaviour of parents, esto es lo que ha ocasionado a que se genere en las madres el fenómeno conocido como “llevando la carga”. Todo lo anterior termina por comprometer la calidad de vida de los padres de los pacientes lo que afecta y restringe sus vidas a causa de la

enfermedad de sus hijos y genera la necesidad de políticas públicas y de soporte psicosocial para mejorar su estado mental como también el funcionamiento de sus familias.

Con respecto a la EH y las MAR el estudio publicado por Witvliet (2014) sobre la calidad de vida y la ansiedad de los padres de los pacientes afectados con estas patologías en los cuales se concluye que los valores de calidad de vida comparados con padres de niños sanos y de ansiedad y depresión son más altos en las madres luego del diagnóstico y hasta la edad escolar y existe una influencia negativa en la calidad de vida tanto en el padre como en la madre y los niveles de ansiedad son mayores en las madres durante el primer año después del diagnóstico que en los padres, pero con el paso del tiempo estos niveles de ansiedad se hacen similares. Se propone que estas consecuencias de los padres pueden influenciar negativamente a los pacientes, pero esto aún no ha sido investigado para EH ni para MAR.

Finalmente, la caracterización realizada a los cuidadores de pacientes con discapacidad severa en la ciudad de Bogotá por Gómez-Galindo y cols (2016) concluye que las condiciones de salud y bienestar de los cuidadores evidencian alteraciones que urgen respuestas no sólo desde el actuar profesional a la luz del reconocimiento cultural y fortalecimiento de dichas labores sino también en el ámbito de la acción pública, ya que dada la complejidad de las problemáticas identificadas en los cuidadores se deben incorporar acciones interdisciplinarias y e intersectoriales que impacten positivamente la calidad de vida y lleven a reales transformaciones en la vida cotidiana de estas personas

Un cuidador puede ser formal o informal; el primero hace referencia a un profesional con formación en los cuidados necesarios de la persona dependiente al servicio, ofrece su asistencia con límite de horario, remuneración y proporciona un apoyo al cuidador informal. El segundo, también conocido como cuidador familiar, es aquella “persona que tiene un vínculo de parentesco o cercanía que asume la responsabilidad del cuidado de quien tiene la enfermedad, participa en la toma de decisiones, supervisa y apoya las actividades de esa persona para compensar la disfunción que tiene por la enfermedad.” (Montalvo Prieto, Florez Torres & Stavro de Vega, 2008. p.199), es decir, que el cuidador informal se caracteriza por brindar una atención sin límite de horario, sus tareas no son remuneradas y no cuenta con una capacitación formal sobre los cuidados que debe recibir la persona dependiente, en general, no es reconocido.

Cuidar puede ser entendido como un trabajo, una labor que consiste en la ejecución de una serie de tareas y que acarrea determinados costes, implica un acompañamiento constante, obtener recursos instrumentales y realizar labores de gestión y relación con los servicios sanitarios (García, Mateo, Maroto, 2004. p. 85). Cuidar también significa dar apoyo emocional y social, es decir, que cuidar implica tareas, pero también relaciones y sentimientos, demanda habilidades y cualidades que son indispensables para la realización de las tareas cotidianas. La responsabilidad de cuidar supone una elevada dedicación y en ello, una carga derivada del cuidado de una persona dependiente.

La carga es consecuencia de las múltiples demandas y retos asociados a la discapacidad, que varían en función de las etapas del ciclo vital y que se incrementan durante los períodos de transición -momento del nacimiento, comienzo de la escolaridad, transición a la vida adulta- (Alemán de León, E., 2015). Es por ello que, en los niños, la familia es la principal proveedora de cuidados de salud. Como dice García, Mateo, Maroto (2004) “Cuando se habla de cuidado informal se está hablando mayoritariamente del apoyo ofrecido por miembros de la red familiar inmediata” (p. 84), es así, como la investigación pretende enfocarse en los cuidadores informales de niños con discapacidad cognitiva, considerando que tiene implicaciones más relevantes sobre el bienestar del cuidador, ya que generalmente quien se encarga de la labor es una persona con un vínculo de parentesco o cercanía, esto implica que el nivel de compromiso sea más alto, generando un efecto negativo en los componentes físico y psíquico conocido como sobrecarga.

Para Pearlin citado por García, Mateo, Maroto, (2004) la sobrecarga se define como un estresor o como un mediador de la respuesta emocional a los cuidados. y para ello, propone dos tipos de estresores, están los primarios y los secundarios; los primarios, se refieren a las situaciones estresantes que resultan de cuidar a una persona, esto es, las consecuencias directas de cuidar. Los secundarios, se refieren a la percepción emocional de las consecuencias de cuidar en el desempeño de otros roles asumidos por el cuidador y otras actividades externas al cuidado, es decir, las consecuencias indirectas de cuidar (p. 87). Sin embargo, hay factores como las estrategias de afrontamiento y el apoyo social, que influyen en el nivel de bienestar y que son medios utilizados por los cuidadores para lidiar con el estrés asociado a la sobrecarga. Como dice Fernández & Díaz citado por García, Manquián, Rivasa, 2016 “Estas estrategias se utilizan para reducir al mínimo el

impacto negativo que producen los estresores sobre su bienestar psicológico, es decir, “la carga” del cuidador (p. 102).

Por otra parte, el impacto de la discapacidad en la familia es asumido desde la coexistencia de efectos negativos (como la tristeza o la pérdida de percepción de control) y positivos (como el enriquecimiento de los valores o el fortalecimiento de los lazos familiares) (Peralta, F. & Arellano, A., 2010, p.9), sin embargo, “el hecho de cuidar en el domicilio repercute sobre la salud familiar y especialmente sobre la salud del cuidador principal y por ello repercute sobre el funcionamiento de la familia [...] El cuidador dedica mucho tiempo al cuidado y ello representa una sobrecarga física y emocional que altera su vida” (Isla, 2000. p.190). Con esto, se entiende que “la familia es un sistema relacional abierto en tanto que está formada por un conjunto organizado de elementos (sus miembros) que se relacionan e interactúan entre sí de tal manera que cualquier acción, alteración o cambio en uno de ellos repercute en todos los demás y viceversa” (Isla, 2000. p.191). Con lo anterior, se evidencia una implicación que trae consigo consecuencias no solo en los aspectos personal, social y económico, sino también en las relaciones familiares.

Por ello, es indispensable tener en consideración las estrategias de afrontamiento generadas por los cuidadores familiares frente a las demandas de sus labores diarias, ya que la presencia de estrategias de afrontamiento inadecuadas puede considerarse como un factor predictor en la aparición del síndrome de sobrecarga del cuidador (SSC). De esta manera, para la presente investigación se ha consultado diversos antecedentes (De Valle, M., Hernández, I., Zúñiga, M. & Martínez, P., 2014; Figueroa, Y., 2011; Gamboa, A., 2014; García, L., Germán A. & Hernández, S., 2011; Giaconi Moris, C., Pedrero, Z. & San Martín, P., 2017; Martínez, L.; Robles, M.; Ramos, B.; Santiesteban, F.; García, M.; Morales, M.; García, L., 2008; Nieto Betancurt, L., 2011; Velásquez Hoyos, Mary Luz. Vicente Duque, Luz Magdalena. Orozco Cáceres, Claudia Margarita y Aldana Mendoza, Ana Milena., 2012), en donde se logra evidenciar que las demandas derivadas de la función de cuidar, varía según la condición de la persona dependiente, es decir, que no es lo mismo cuidar a una persona con una enfermedad crónica o con una demencia, a alguien con una discapacidad cognitiva. Es así, como se percibe una escasez bibliográfica en el tema de sobrecarga en cuidadores familiares de niños con discapacidad cognitiva a diferencia de la literatura sobre la sobrecarga en cuidadores de adultos mayores con enfermedad de Alzheimer. Por esta razón, se decide trabajar con fundaciones que apoyan al cuidador que tengan como misión y objetivo social,

aportar herramientas que les permita generar una mejor calidad de vida y bienestar a los cuidadores y niños con discapacidad.

Por consiguiente, este trabajo se fundamenta de diversos antecedentes que permiten dar cuenta tanto del nivel de sobrecarga, como de las estrategias de afrontamiento del cuidador familiar en niños con discapacidad en consecuencia de las labores realizadas diariamente; según la investigación realizada por Martínez, Robles, Ramos, Santiesteban, García, Morales, García, (2008). El 42% de una muestra de 102 cuidadores, presentaba un nivel de sobrecarga moderada conforme a la entrevista de carga del cuidador de Zarit. Una segunda investigación, es la propuesta por Gamboa, (2014) en donde se evidencia que el 50% de una muestra de 40 cuidadores, presenta una disminución o pérdida de recursos emocionales, resultado basado en el Test Maslach Burnout Inventory. La tercera investigación se enfoca en la propuesta realizada por García, Manquiánb, Rivasa, (2016). En la muestra de 194 cuidadores, en donde se aplicó el inventario Brief COPE, “los resultados sugieren que existe una correlación significativa entre las estrategias de afrontamiento [...] con el bienestar psicológico de los cuidadores informales” (García, Manquiánb, Rivasa, 2016, p. 108).

También esta problemática es vista desde el derecho a través de una óptica que se conoce como “Techo de cristal” hoy en la ciencia jurídica, es la forma para referirse a esa superficie existente que impide ver normativamente la existencia de un fenómeno, que, en nuestro caso, refiere al obstáculo imperceptible que los cuidadores familiares, intuyen al mirar hacia arriba de su realidad, pero que les impide traspasarla hacia la solución de su problemática particular, por estar construida sobre la base de rasgos que son difíciles de detectar. Nuestro propósito es dibujar los límites de esa superficie transparente, para generar una ruta que permita romper ese techo de cristal que impide la obtención de la protección normativa de los cuidadores, pretensión imposible de alcanzar desde la limitada percepción de una sola ciencia, razón por la cual se hacen presentes varias en el ánimo de lograr el objetivo trazado.

Una de las dificultades que tiene el cuidador familiar es que nuestra normatividad no lo incluye como un sujeto con derechos, sino como uno con meros deberes, así es como se ha dibujado la figura del cuidador familiar en nuestra legislación: la Ley 1751 de 2015, consagra como deber de las personas el de “contribuir solidariamente al financiamiento de los gastos que demande la atención en salud, de acuerdo con su capacidad de pago”. En la Sentencia T-154 de 2014 la Corte Constitucional concluyó que “el servicio de cuidador permanente o principal no es una prestación

calificada que atienda directamente al restablecimiento de la salud, por lo que no tendría que ser asumida por el sistema de salud, sino al principio de solidaridad”. la Sentencia T-096 del 2016, determinó que “el servicio de cuidador está expresamente excluido del Plan Obligatorio de Salud conforme la Resolución 5521 de 2013, que en su artículo 29 indica que la atención domiciliaria no abarca recursos humanos con finalidad de asistencia o protección social, como es el caso del cuidador”. En la Sentencia T-023 de 2013, la Corte Constitucional definió los criterios para determinar en qué casos se considera que las personas dentro del Sistema General de Seguridad Social en Salud sufren de especialísimas condiciones de vulnerabilidad física o mental y se encuentran en la línea de protección de acceso al suministro de servicios que no tienen por finalidad mejorar la salud., posteriormente en la Sentencia T-096 de 2016, la Corte Constitucional aclaró que si bien el servicio de cuidador “está expresamente excluido del POS, conforme la Resolución 552 de 2013, que en su artículo 29 indica que la atención domiciliaria no abarca “recursos humanos con finalidad de asistencia o protección social, como es el caso de cuidadores”, también es cierto, que el cuidado y atención de las personas que no pueden valerse por sí mismas radica en cabeza de los parientes o familiares que viven con ella, en virtud del principio constitucional de solidaridad. Reitera dicho concepto la Corte Constitucional en la misma Sentencia diciendo que le corresponde a la familia solidarizarse y brindar la atención y cuidado que necesita el pariente en situación de indefensión, pero si estos no se encuentran en la capacidad física o económica de garantizar ese soporte, el servicio de cuidador a domicilio debe ser proporcionado por el Estado.

Los anteriormente mencionados criterios de la Corte, originaron la siguiente interpretación por parte del Ministerio de salud expresado en el Concepto 201711200211741, del 10/02/2017: El servicio de cuidador permanente o principal no es una prestación calificada que atienda directamente al restablecimiento de la salud y, por lo tanto , por regla general , su financiación no corresponde al sector salud. Los servicios y tecnologías en salud que requiera un paciente En el ámbito domiciliario, es decir, atención paliativa y servicios domiciliarios de enfermería y atención domiciliaria , están incluidos dentro de la normativa general del plan de beneficios en salud y, por ende, financiados por la unidad de pago por capitación, contrario a lo que sucede con los servicios de cuidador, cuya prestación se hace por personas no profesionales en el área de salud en pro de satisfacer actividades básicas e instrumentales de la vida diaria de la persona dependiente.

En el contexto social no solo en los últimos tiempos las instituciones de salud constituyen el centro de controversias , no son pocas las tutelas y desacatos de todo orden, para que cumplan con sus obligaciones legales, tan comunes que ya el medico recomienda interponer una acción de tutela para que el servicio se brinde o el medicamento se entregue, diligencias que corresponde a una carga

adicional en la mayoría de veces para el cuidador familiar, pues es en los familiares en quienes muchas veces recae la responsabilidad del día día de este desencuentro de la norma con al vida institucional.

Delimitar la figura del cuidador como un protagonista de primera línea en el acontecer cotidiano de la realidad familiar de un número considerable de colombianos y colombianas que deben ser atendidos de manera permanente por estar en un estado de discapacidad, es imperioso en este trabajo, Colombianos estos últimos, que por concentrar todas las miradas por su especial estado, han invisibilizado a quien voluntariamente dedica gran parte del día y de su vida para atenderle.

En muchos casos ese cuidador, duplica sus horas de vigilia para poder laborar y atender el cuidado de su familiar, obteniendo al final en el mayor de los casos una baja en su rendimiento laboral y ante la inexistencia de una estabilidad reforzada termina siendo expulsado sin ninguna consideración de su trabajo, sin protección para su propia salud y la de su pariente (que no en pocos casos, es su hijo o hija), y además con la angustia de que ya no tendrá recursos económicos para afrontar ni siquiera los gastos básicos propios Adicionando a ello la actitud desobligante de un Estado que ignora voluntariamente lo que ocurre.

En Colombia el Estado no consideran las necesidades de los cuidadores familiares, ni lo han contemplado como parte del engranaje, asunto este que lo somete a ser invisible respecto de sus propios derechos ante el Estado. Hoy poco se sabe de parte del Estado sobre las necesidades reales de los cuidadores, pues no hay datos estadísticos de cuantos son, que carga física y psíquica asumen al asistir de forma regular a la persona enferma, cuantos de ellos han tenido que abandonar su vida laboral para dedicarse a ese rol quedando desprotegido en salud, entre otras cosas.

Una sola excepción a tan peculiar tratamiento al cuidador ha tenido el legislador al incorporar al Sistema General de Pensiones la PENSION ESPECIAL DE VEJEZ POR HIJO DISCAPACITADO artículo 9º de la ley 797 de 2003 que modificó el artículo 33 de la ley 100 de 1993, en los siguientes términos: *“La madre trabajadora cuyo hijo menor de 18 años padezca invalidez física o mental, debidamente calificada y hasta tanto permanezca en este estado y continúe como dependiente de la madre, tendrá derecho a recibir la pensión especial de vejez a cualquier edad, siempre que haya cotizado al Sistema General de Pensiones cuando menos el mínimo de semanas exigido en el régimen de prima media para acceder a la pensión de vejez. Este beneficio se suspenderá si la trabajadora se reincorpora a la fuerza laboral. Si la madre ha fallecido y el padre tiene la patria potestad del menor inválido, podrá pensionarse con los requisitos y en las condiciones establecidas en este artículo.”*

1. Que la madre (o el padre) haya cotizado al Sistema General de Pensiones por lo menos el mínimo de semanas exigido en el régimen de prima media para obtener la pensión de vejez;
2. Que el hijo sufra una invalidez física o mental, debidamente calificada;
3. Que el discapacitado sea dependiente de su madre – o de su padre, si fuere el caso; y
4. Que el hijo afectado por la invalidez sea menor de 18 años.

Así mismo, la norma establece como condición para permanecer dentro de este régimen especial de pensión de vejez:

- a. Que el hijo afectado por la invalidez física o mental permanezca en esa condición y continúe como dependiente de la madre; y
- b. Que la madre no se reincorpore a la fuerza laboral.

Ahora bien, la Corte Constitucional a través de la Sentencia C-227 de 2004 declaró inexecutable la expresión “*menor de 18 años*”, tras considerar que esa limitación constituía una discriminación inaceptable. Precisó la Corte que el hecho de que el discapacitado cumpla la mayoría de edad no altera para nada la necesidad que le asiste a éste de contar con la ayuda y compañía de la madre o del padre, según sea el caso. Más tarde, la Corte expidió la sentencia C-989 de 2006 en la cual señaló que el beneficio pensional previsto en el artículo en comento (Art. 33 de la ley 100 de 1993) se hará extensivo al padre cabeza de familia de hijos discapacitados y que dependan económicamente de él. Así las cosas, para efectos prácticos cabe indicar que en todos los casos en que la norma se refiere a la **madre**, debe entenderse referida también al **padre**. Sobre la finalidad de esta pensión especial de vejez, la Corte Constitucional indicó que el objetivo de la pensión especial de vejez “*es facilitarle a las madres el tiempo y el dinero necesarios para atender a aquellos hijos que están afectados por una invalidez física o mental, que no les permita valerse por sí mismos, y que dependen económicamente de ellas. Con el beneficio creado por la norma se espera que las madres puedan compensar con su cuidado personal las insuficiencias de sus hijos, para impulsarlos en su proceso de rehabilitación o para ayudarlos a sobrevivir en una forma digna*”. Y más adelante anotó que: “*Este tipo especial de pensión constituye una excepción a la exigencia general de haber alcanzado una determinada edad (en este momento, 60 años los hombres y 55 las mujeres) para poder acceder a la pensión de vejez. Es decir, la norma hace posible que las madres – o los padres – de las personas que padecen una invalidez física o mental puedan acceder a la pensión sin importar su edad*[17]. Finalmente, la Corte indicó los presupuestos que debe cumplir esta excepción al régimen general de pensiones para ser constitucionalmente admisible, así: (I) *La discapacidad física o mental que afecte al hijo debe ser de tal entidad que le impida valerse por sí*

mismo, es decir que no le permita subsistir dignamente en forma autónoma; (II) La dependencia de la persona inválida con respecto a su madre o padre, debe ser de tipo económico, no siendo suficiente la sola necesidad afectiva o psicológica de contar con la presencia, cariño y acompañamiento de la madre o el padre y; (III) El beneficio económico no es susceptible de reclamación cuando el hijo dependiente padezca una discapacidad que le permita obtener los medios económicos requeridos para su subsistencia o cuando “tenga bienes o rentas propios para mantenerse. En conclusión, para que la madre o el padre del hijo discapacitado puedan obtener esta pensión anticipada de vejez, es indispensable que se cumplan los siguientes requisitos:

1. Que la madre o el padre del limitado físico o síquico haya cotizado al Sistema General de Pensiones al menos el mínimo de semanas que exige el régimen de prima media (RPM) para el otorgamiento de la pensión de vejez. Aquí vale la pena anotar que si el afiliado (padre o madre del discapacitado) quedó amparado por el régimen de transición de que trata el art. 36 de la ley 100 de 1993, y frente al acto legislativo 01 de 2005 conservó el derecho a pensionarse al amparo de dicho régimen, el volumen de semanas requerido para el acceso a esta pensión especial es igual al exigido para la obtención de la pensión de vejez propiamente dicha, o sea, 1000 semanas hasta el 31 de diciembre de 2014. Para los no amparados el volumen de semanas cotizadas será el que consagra la ley 797 de 2003 (2275 hasta el 31 de diciembre de 2014 y 1300 a partir del 1º de enero de 2015).
 2. Que la discapacidad física o mental del afectado haya sido formalmente calificada, y
 3. Que exista dependencia económica del discapacitado con respecto a la madre o el padre afiliado al Sistema.
- Y para que dicho beneficio se mantenga es obligatorio
- a. Que el hijo del cotizante conserve su estado de discapacidad;
 - b. Que persista dicha dependencia económica.
 - c. Que el padre o la madre que en tal virtud obtiene la pensión anticipada de vejez no se emplee de nuevo.

Mucho se ha legislado al respecto en cada uno de los Países de continente, y en dicha legislación el gran ausente ha sido la figura del CUIDADOR FAMILIAR argentina, Ley número 22.431, Bolivia Ley número 1678, Brasil Ley número 7.853 de 24 de octubre de 1989; Colombia 361 de 1997 y reforma mediante de la Ley 1326 de 2009, Costa Rica Ley 7600; Chile ley número 19.284; Ecuador codificación de la ley vigente sobre las discapacidades en Ecuador; Salvador Ley de equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad. Guatemala. Ley de aprobación

de la Política Nacional en Discapacidad y plan de Acción; Honduras ley de equidad y desarrollo integral para las personas con discapacidad; Nicaragua Ley de prevención, rehabilitación y equiparación de oportunidades para las personas con discapacidad. Panamá Ley 42 del 27 de agosto de 1999; Paraguay Ley número 2479; Perú Ley número 27050 Ley General de la persona con Discapacidad. Uruguay Protección integral de personas con discapacidad; Venezuela Ley para las personas con Discapacidad.

España es el País referente para la regulación en torno al tema de discapacidad y cuidadores familiares. Está la ley 39 de 2006 de “Promoción de la Autonomía personal y atención de las personas en situación de discapacidad” que regula “las condiciones básicas para garantizar la autonomía y atención a las personas que se encuentran en situación de dependencia, mediante la creación de un Sistema para la Autonomía y Atención a la Dependencia, con la colaboración y participación de las Entidades Públicas”

Conscientes de los cambios demográficos y sociales que producen un aumento considerable de la población de dependencia, se expide esta ley que garantiza el goce efectivo de los derechos de las personas que se encuentran en situación de dependencia, por razones de envejecimiento, enfermedad o discapacidad o por cualquier otra limitación, en igualdad de condiciones y desde una perspectiva global con participación activa de toda la sociedad. Su artículo 18 contempla una ayuda económica para cuidados en el entorno familiar y apoyo a cuidadores no profesionales. Preceptúa: “Excepcionalmente, cuando el beneficiario esté siendo atendido por su entorno familiar, y se reúnan las condiciones que se señalan en la ley, se reconocerá una prestación económica para cuidados familiares”. Más adelante, su artículo 19 reconoce una prestación económica de asistencia personal a favor de las personas en situación de dependencia. Dicho apoyo, según la propia ley, tiene como finalidad la promoción de su autonomía y “contribuir a la contratación de una asistencia personal, durante un número de horas, que facilite al beneficiario el acceso a la educación y al trabajo, así como a una vida más autónoma en el ejercicio de las actividades básicas de la vida diaria”.

Qué tipo de recursos ofrece la “Ley de Dependencia”.

- Servicios de teleasistencia, el servicio de ayuda a domicilio o el centro de día y de noche. Lo que pretenden estos servicios es que la persona dependiente pueda permanecer donde vive y preservar en su entorno familiar unas condiciones de bienestar y seguridad.

- Servicio de atención residencial, que sería la atención de la persona en un centro sociosanitario, bien de forma temporal (por ejemplo, para una convalecencia o para un periodo de descanso del cuidador no profesional) o de forma definitiva.

Hay diferentes prestaciones económicas, como son la prestación vinculada a la adquisición de un servicio, la prestación que está dirigida para cuidados en el entorno familiar y apoyo a los cuidadores que no son profesionales, y la prestación que está dirigida a una asistencia personal, es decir, para contratar unas horas a un profesional que ayude a la persona dependiente.

según la ONU se “representa una pérdida del Producto Interno Bruto en los países que oscila entre el 5.35% y el 6.97%.”, como consecuencia de la pérdida de capital humano en el sistema, los altos costos de los tratamientos y los cuidados especiales que requieren las personas en situación de discapacidad, que afectan no solo al paciente sino también al cuidador y a la familia, dado a la disminución o limitación de recursos como resultado de que la mayoría de estos pacientes requieren de cuidados especiales y por ende, un cuidador las 24 horas del día, adicional a ello parte de sus recursos deben ser destinados a cubrir las necesidades médicas y los gastos que de ellas se derivan como transporte, insumos médicos, alimentación especializadas, entre otros, afectando así la calidad de vida del entorno del paciente.

Una fuente de empleo e inclusión para estas personas de acuerdo con la ley 1221 de 2008, es el Teletrabajo, que se define como una forma de organización laboral, que consiste en el desempeño de actividades remuneradas o prestación de servicios a terceros utilizando como soporte las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para el contacto entre el trabajador y la empresa, sin requerirse la presencia física del trabajador en un sitio específico de trabajo. Esta oportunidad es un gran beneficio para los cuidadores, ya que además de poder acompañar a sus hijos, podrán recibir un ingreso que es de gran ayuda para su manutención, fomentando así sus capacidades e intelecto con la oportunidad de avanzar a través de educación virtualmente.

Sin embargo el uso de las tecnologías de la información y la comunicación por personas con discapacidades plantea problemas de tipo conceptual y concreto y práctico, el cual se deriva del cambio que se está dando en las sociedades actuales con relación a la situación dentro de ellas de la población con discapacidades. Lo explica el sociólogo Antonio Jiménez Lara, en un ensayo titulado “La imagen social de la discapacidad” estableciendo la clara necesidad de transformar el entorno social para facilitar la inclusión de las personas con discapacidades. El ámbito de las transformaciones, además de lo concerniente al transporte y la movilización, en lo que se viene

avanzando en todo el mundo, aparece como prioritario lo que tiene que ver con las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en las que debemos resaltar los siguientes aspectos:

- Las TIC se han constituido en un conjunto de herramientas que proporcionan muchas posibilidades de integrar a la población discapacitada a varias actividades de la vida diaria.
- Las TIC generan la posibilidad de superar el aislamiento que las condiciones de incapacidad imponen a muchas personas, permitiéndoles actuar dentro del mundo globalizado.
- El acceso a las TIC mejoran las posibilidades de que muchas personas con discapacidades específicas se conviertan en productivas.

Dentro de este contexto aparecen los problemas prácticos que limitan el acceso o el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación por personas con discapacidades, esos problemas varían entre los países y entre las regiones de un país, por situaciones puntuales que van por ejemplo desde la capacidad económica.

Para finalizar este artículo dejamos una pregunta de reflexión que sería interesante revisarlas desde diferentes disciplinas: ¿se pueden crear rutas de protección reforzada para la atención integral al cuidador de pacientes en situación de discapacidad y romper ese techo de cristal.

4. Conclusiones

Las personas en situación de discapacidad tienden a tener dos características básicas, primero, son más prominentes y menos favorecidas en los países en vía de desarrollo, según lo que indican los datos oficiales al menos 600 millones de personas sufren de algún tipo de discapacidad, de las cuales 400 millones viven en países en vía de desarrollo, de ese número el 80% según la ONU viven en condiciones de extrema pobreza, debido a la falta de oportunidades laborales, el estigma social, el acceso limitado para capacitarse, obtener un empleo digno y los vacíos legales, hacen que en los países en vía de desarrollo como en Colombia sea difícil ayudar a estas comunidades de la manera en la que lo necesitan, puesto que, no tiene sentido que el gobierno no legisle ni actúe de manera más activa en la garantía de sus derechos, con la creación de leyes, programas y proyectos, que puedan hacer que las personas con necesidad de apoyo social o en condiciones de discapacidad y sus cuidadores tengan las vías necesarias para poder convertirse en miembros productivos para la sociedad.

En países como Colombia al tener poblaciones en situación de discapacidad según la ONU representa una pérdida del Producto interno bruto entre el 5.35% y el 6.97%.”, estos números son en realidad bastante altos y por supuesto tienen un efecto negativo en el crecimiento del país, dado a la pérdida potencial de capital humano que está representado en millones de personas en situación de discapacidad, además no están aportando al sistema económico, también son personas que requieren de cuidados costosos, los cuales los asume sus familiares y/o responsables legales, pues en la mayoría de los casos estas personas son dependientes de alguien más, lo cual afecta negativamente las finanzas de muchas personas y por consiguiente el capital con el que cuentan las mismas, adicional a ello el peso enorme que pone en la salud pública el tener que tratar estos pacientes.

Existen programas como el de “Pacto de productividad” que fue creado exclusivamente para contrarrestar los problemas presentados, es complicado afirmar que es suficiente, puesto que, en países tercermundistas todavía existe tabú muy difíciles de romper acerca de lo que es contratar una persona en situación de discapacidad, así que, aunque estos programas están educando y preparando a estas personas para un ambiente laboral que sea justo y fructífero para ellos, no se puede negar que el problema está después, a la hora de conseguir trabajo por ellos mismos, inclusive si esto a largo plazo es beneficioso para las partes.

El grupo social Once presentó en su último informe, que la inclusión laboral de las personas con discapacidad puede generar un incremento del 2.62% en el PIB de Colombia, de acuerdo con esta organización, las ventajas de la reducción o la eliminación de las diferencias en la participación de las personas con discapacidad en el mercado de trabajo van mucho más allá, pues se obtendrá beneficios como: las familias, las empresas, la administración pública y la sociedad en su conjunto, que permitan mejorar la calidad de vida generando rutas que permitan romper el techo de cristal de los ciudadanos.

5. Referencias Bibliográficas

- Agrawal, A.; Knoeber, Ch. R. 2012. Corporate governance and firm performance, Chapter 26 in Christopher, R. T.; Shughart, W. F. (Eds.). Managerial economics. New York, NY: Oxford University Press. (For formatting references use font Times New Roman, size 11 pt.)
- Alemán de León, E. (2015) El impacto de la discapacidad en familia. (Trabajo de fin de año) Tutora: Cáceres Rodríguez, Celsa. Facultad: Ciencias Políticas y Sociales. pp. 2-5.
- Amendola S, De Angelis P, Dall’oglio L, Di Abriola GF, Di Lorenzo M. Combined approach to functional constipation in children. *J Pediatr Surg.* 2003;38:819-823.

- American Academy of Pediatrics. Family-centered care and the pediatrician's role. *Pediatrics*. 2003;112:691-697.
- Blacher J. Attachment and severely handicapped children implications for intervention. *J Dev Behav Pediatr*.1984;5:178-183.
- Brown BJ, Okereke JO, Lagunju IA, Orimadegun AE, Ohaeri JU, Akinyinka OO. Burden of health-care of carers of children with sickle cell disease in Nigeria. *Health Soc Care Community*.2010;18:289-295.
- Brown RT, Wiener L, Kupst MJ, Brennan T, Behrman R, Compas BE, David Elkin T, Fairclough DL, et al. Single parenting and children with chronic illness:an understudied phenomenon. *J Pediatr Psychol*.2008;33:408-412.
- Burkart, W. R.; Klein, R.; Mayer, S. 2012. Product line pricing for services with capacity constraints and dynamic substitution, *European Journal of Operational Research* 219(2): 347–359.
- Coffey JS. Parenting a child with chronic illness: a metasynthesis. *Pediatr Nurs*.2006;32:51-59.
- Cullen, J. B.; Praveen Parboteeah, K. 2011. *Multinational management: a strategic approach*. 5th ed. Mason: Thomson South-Western.
- Child and Adolescent Health Measurement Initiative (2012). "Who Are Children with Special Health Care Needs (CSHCN)." Data Resource Center, supported by Cooperative Agreement 1-U59-MC06980-01 from the U.S. Department of Health and Human Services, Health Resources and Services Administration (HRSA), Maternal and Child Health Bureau (MCHB). Available at www.childhealthdata.org. Revised 4/2/12.
- Chung PJ, Garfield CF, Elliot MN, Vestal KD, Klein DJ, Schuster MA. Access to leave benefits for primary caregivers of children with special health care needs: a double bind. *Acad Pediatr*.2013;13:222-228.
- Davis E, Shelly A, Waters E, Boyd R, Cook K, Davern M, Reddihough D. The impact of caring for a child with cerebral palsy: quality of life for mothers and fathers. *Child Care Health Dev*.2010;36:63-73.
- De Valle, M., Hernández, I., Zúñiga, M. & Martínez, P. (2014). Sobrecarga y Burnout en cuidadores informales del adulto mayor. *Enfermería Universitaria* 2015;12(1): pp,19-27. Recuperado de: <file:///d:/Documents/Semestres/VII/Proyecto/textos/P.%20Colombia%20Sobrecarga%20y%20burnout%20en%20cuidadores%20informales.pdf>
- Deeken JF, Taylor KL, Mangan P, Yabroff KR, Ingham JM. Care for the caregivers: a review of self-report instruments developed to measure the burden, needs, and quality of life informal caregivers. *J Pain Symptom Manage*.2003;26:922-953.
- Drell MJ, White TJH. Children's reactions to illness and hospitalization. In: Sadock BJ, Sadock VA;editors. *Kaplan & Sadock's Comprehensive Textbook of Psychiatry*. 8th ed, vol II. Philadelphia. PA: Lippincott Williams & Wilkins;2005:3425-3434.
- Edwards, M. R.; Edwards, T. 2013. Employee responses to changing aspects of the employer brand following a multinational acquisition: a longitudinal study, *Human Resource Management* 52: 27–54.
- Emerson E. Mothers of children and adolescents with intellectual disability:social and economic situation, mental health status, and the self-assessed social and psychological impact of child's difficulties. *J Intellect Disabil Res*.2003;47:385-399.
- ENISA. 2010. Portugal Country Report 2009–2010. European Network and Information Security Agency. Available from Internet: <http://www.epractice.eu/en/document/288342>
- Epifanio MS, Genna V, Vitello MG, Roccella M, La Grutta S. Parenting stress and impact of illness in parents of children with coeliac disease. *Pediatr Rep*.2013;5:e19.
- Felipe, E. & León del Barco, B. (2010). Estrategias de afrontamiento del estrés y estilos de conducta interpersonal. *International Journal of Psychology and Psychological Therapy*, 10, 2, pp. 245-257. Universidad de Extremadura, España.

- Fernández Lao, Isabel, Silvano Arranz, Agustina, & Pino Berenguer, Margarita Del. (2013). Percepción del cuidado por parte del cuidador familiar. *Index de Enfermería*, 22(1-2), 1215. <https://dx.doi.org/10.4321/S113212962013000100003>
- Fidika A, Salewski C, Goldbeck L. Quality of life among parents of children with phenylketonuria (PKU). *Health Qual Life Outcomes*.2013;28:54.
- Figuroa, Y. (2011) Situación del cuidador y características del cuidado de personas con discapacidad en Santiago de Cali. *Rev. Chil Salud Pública*. Vol 15, núm 2, pp. 83-89. Santiago de Cali.
- Folkman, S., Lazarus R. S., Dunkel-Schetter, C., DeLongis A., and Gruen R. J. (1986) Dynamics of a Stressful Encounter: Cognitive Appraisal, Coping, and Encounter Outcomes. *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 50, núm. 5, pp. 992-1003. University of California, Berkeley.
- Frontier Economics. 2011. Estimating the global economic and social impacts of counterfeiting and piracy. A report commissioned by business action to stop counterfeiting and piracy (BASCAP). Frontier Economics Ltd, London.
- Funakosi S, Hayashi J, Kamiyama T, Ueno T, Ishii T, Wada M, Amae S Yoshida S, et al. Psychosocial liaison-consultation for the children who have undergone repair of imperforate anus and Hirschsprung disease. *J Pediatr Surg*.2005;40:1156-1162.
- Gamboa, A. (2014). “La dependencia funcional de los niños con discapacidad y el síndrome de burnout de las personas encargadas de su cuidado en la fundación fuvirese en el cantón baños de agua santa en el período marzo- julio del 2013.” (tesis pregrado). Universidad técnica de Ambato, Ecuador.
- García-Calvente; Mateo-Rodríguez; Maroto-Navarro (2004). El impacto de cuidar en la salud y la calidad de vida de las mujeres. Pp.83-92. Recuperado de: <file:///d:/Documents/Semestres/VII/Proyecto/textos/El%20impacto%20de%20cuidado%20y%20la%20calidad%20de%20vida.pdf>
- García, F.; Manquiánb, E.; Rivasa, G. (2016). Bienestar psicológico, estrategias de afrontamiento y apoyo social en cuidadores informales. *Psicoperspectivas individuo y sociedad*. Volumen15, Núm. 3. Pp.101-111
- García, L., Germán A.& Hernández, S. (2011) Actitudes hacia la discapacidad de jóvenes y adultos de chiapas. *Universitas Psychologica*. Vol. 10 n° 3, pp. 817-827. Bogotá, Colombia
- Gawer, J. 2012. Corporate governance scores and long term performance, in 29th International Conference of the French Finance Association, 15–16 May 2012, Strasbourg, France.
- Giaconi Moris, C., Pedrero, Z. & San Martín, P. (2017) La discapacidad: Percepciones de cuidadores de niños, niñas y jóvenes en situación de discapacidad. *Psicoperspectivas*. Vol. 16 núm 1, pp. 55-66. Viña del Mar, Chile.
- Gómez-Galindo AM, Peñas-Felizzola OL, Parra-Esquivel EI. Caracterización y condiciones de los cuidadores de personas con discapacidad severa en Bogotá. *Rev. Salud pública*.2016;18:367-378.
- Greene, W. H. 2012. *Econometric analysis*. 7th ed. New Jersey: Prentice Hall.
- Hedov G, Anneren G, Wikblad K. Sel-perceived health in Swedish parents of children with Down's syndrome. *Qual Life Res*.2000;9:415-422.
- Hirose T, Ueda R. Long-term follow-up study of cerebral palsy children and coping behaviour of parents. *J Adv Nurs*.1990;15:762-770.
- Holroyd J, Brown N, Wikler L, Simmons JQ 3rd. Stress in families of institutionalized and noninstitutionalized autistic children. *J Community Psychol*.1975;3:26-31.

- Huang YP, Chang M, Chi YL, Lai FCh. Health related quality of life in fathers of children with or without developmental disability. *Qual Life Res.* 2014;23:175-183.
- INEGI. Clasificación de Tipo de Discapacidad - Histórica. s.f. Recuperado de: http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/aspectosmetodologicos/clasificadoresycatalogos/doc/clasificacion_de_tipo_de_discapacidad.pdf
- Isla, P. (2000) El cuidador familiar. Una revisión sobre la necesidad del cuidado doméstico y sus repercusiones en la familia. *Cultura de los Cuidados.* 1.º y 2.º, N° IV. pp, 187-194.
- Jelenova D, Prasko J, Ociskova M, Latalova K, Karaskova E, Hruby R, Kamaradova D, Mihal V. Quality of life and parental styles assessed by adolescents suffering from inflammatory bowel diseases and their parents. *Neuropsychiatr Dis Treat.* 2016;12:665-672.
- Johnson CP, Kastner TA. Helping families raise children with special health care needs at home. *Pediatrics.* 2005;115:507-511.
- Khanna R, Madhavan SS, Smith MJ, Patrick JH, Tworek C, Becker-Cottrill B. Assessment of health-related quality of life among primary caregivers of children with autism spectrum disorders. *J Autism Dev Disord.* 2011;41:1214-1227.
- Knez R, Franciskovic T, Samarin RM, Niksić M. Parental quality of life in the framework of paediatric chronic gastrointestinal disease. *Coll Antropol.* 2011;35:275-280.
- Lindvall K, von Mackensen S, Elmstahl S, Khair K, Stain AM, Ljung R, Berntorp E. Increased burden on caregivers of having a child with haemophilia complicated by inhibitors. *Pediatr Blood Cancer.* 2014;61:706-711.
- Londoño, N., Henao, G., Puerta, I., Posada, S., Arango, D. & Aguirre, D. (2006). Propiedades psicométricas y validación de la escala de estrategias de coping modificada (eec-m) en una muestra colombiana, pp, 327-349. Universidad De San Buenaventura, Medellín. Colombia. Recuperado de: <file:///d:/Documents/Semestres/VII/Proyecto/textos/PROPIEDADES%20PSICOMÉTRICAS%20ESTRATEGIAS.pdf>
- Lucas BL, Feucht SA, Grieger L. *Children with Special Health Care Needs: Nutrition Care Handbook.* Chicago, IL: American Dietetic Association; 2004.
- Macedo EC, Rangel L, Santos M, Pereira MN. *Rev Latino-Am Enfermagem.* 2015;23:769-777.
- MacNab, B. R.; Worthley, R. 2013. Stereotype awareness development and effective cross-cultural management – an experimental approach, *International Journal of Cross Cultural Management* 13(1): 67–87.
- MacPhee M, Hoffenberg EJ, Feranchak A. Quality of life factors in adolescents in inflammatory bowel disease. *Inflamm Bowel Dis.* 1998;4:6-11.
- Malcolm C, Hain R, Gibson F, Adams S, Anderson G, Forbat L. Challenging symptoms in children with rare life-limiting conditions (LLCs): findings from a prospective diary and interview study with families. *Acta Paediatr.* 2012;101:985-992.
- Malcolm C, Forbat L, Anderson G, Gibson F, Hain R. Challenging symptom profiles of life-limiting conditions in children a survey of care professionals and families. *Palliat Med.* 2011;25:357-364.
- Martin J, Padierna A, Aguirre U, González N, Muñoz P, Quintana JM. Predictors of quality of life and caregiver burden among maternal and paternal caregivers of patients with eating disorders. *Psychiatry Res.* 2013;210:1107-1115.
- Martínez, L.; Robles, M.; Ramos, B.; Santiesteban, F.; García, M.; Morales, M.; García, L. (2008). Carga percibida del cuidador primario del paciente con parálisis cerebral infantil severa del Centro de

Rehabilitación Infantil Teletón. Revista Mexicana de Medicina Física y Rehabilitación. Volumen 20, Núm. 1, enero – marzo. Pp. 23-29

- McGarvey B, Hart C. An investigation into the social support needs of families who experienced rare disorders on the island of Ireland. *RehabCare*.2008.
- McPherson M, Arango P, Fox H, Lauver C, McManus M, Newacheck PW, Perrin JM, Shonkoff JP, Strickland B. A new definition of children with special health care needs. *Pediatrics*.1998;102:137-140.
- Montalvo, Flórez, Stavro de Vega (2008). Cuidando cuidadores familiares de niños en situación de discapacidad. *Aquichan*, octubre, vol. 8, núm. 2. pp. 197-211.
- Montorio, I., Fernández de Trocóniz, M., López, A. & Sánchez, M. (1998). La Entrevista de Carga del Cuidador. Utilidad y validez del concepto de carga. *Anales de psicología*, vol . 14, no 2, 229-248.
- Mugno D, Ruta L, D'Arrigo VG, Mazzone L. Impairment of quality of life in parents of children and adolescents with pervasive developmental disorder. *Health Qual Life Outcomes*.2007;5:22.
- Muñoz, Y., Osorio, D., Robles, E. & Romero, Y. (2014). Síndrome de Burnout en el personal de enfermería de un hospital de referencia Ibagué (Tesis postgrado). Universidad del Tolima, Facultad de ciencias de la salud especialización en
- Newacheck PW, Strickland B, Shonkoff JP, Perrin JM, McPherson M, McManus M, Lauver C, Fox H, Arango P. An epidemiologic profile of children with special health care needs. *Pediatrics*. 1998;102:117-123.
- Nieto Betancurt, Lucy (2011). Consideraciones para la intervención psicológica en cuidadores de pacientes con demencia. *Textos & Sentidos*. Enero-Julio, núm 3, pp. 205-221. Colombia.
- Nóbrega KIM, Pereira CU. Quality of life, anxiety and depression in children caregivers with brain neoplasm. *Psicol Teor Prat*.2011;13:48-61.
- Observatorio Nacional de Discapacidad. Indicadores de porcentaje de personas con discapacidad con dificultad permanente para relacionarse con las demás personas y el entorno; Indicadores porcentaje de personas con discapacidad con dificultad permanente para pensar o memorizar; Indicadores porcentaje de personas con discapacidad que tienen ayuda permanente de algún miembro del hogar. (Mayo 2017), Recuperado de: <http://ondiscapacidad.minsalud.gov.co/Paginas/Home.aspx>
- Ortega, Patricia; Salguero, Alejandra; Garrido Garduño, Adriana. (2007) Discapacidad: paternidad y cambios familiares *Avances en Psicología Latinoamericana*, vol. 25, núm. 1, pp. 118-125. Bogotá, Colombia.
- Ortiz Calderón, Martha V. (2014) La labor del cuidador del niño en situación de discapacidad crónica y el impacto de la rehabilitación sobre esta labor. Trabajo de Grado. Universidad Nacional de Colombia.
- Ortiz, Y., Lindarte, A. Jiménez, M. & Vega, O. (2013). Demographic characteristics associated with overload of caregivers of diabetic patients in cúcuta. *Revista cuidarte*, Universidad de Santander. Recuperados de: <https://www.revistacuidarte.org/index.php/cuidarte/article/view/5/138>
- Peralta López, Feli & Arellano Torres, Araceli (2010) Familia y discapacidad: Una perspectiva teórico-aplicada del enfoque centrado en la familia para promover la autodeterminación. *electronic journal of research in educational psychology*, vol. 8, núm. 22, diciembre, pp. 1339-1359.
- Pérez, M., Morales, J. (2014). Desigualdad de Género en el Cuidado Informal de Grandes Dependientes y su Impacto en la Salud. *REVISTA CUIDÁNDOTE digital*. Vol. VII, 2º Cuatrimestre 2014. Pp, 1-16. Recuperado de: <file:///d:/Documents/Semestres/VII/Proyecto/textos/Desigualdad%20genero%20cuidado%20informal.pdf>
- Raina P, O'Donnell M, Rosenbaum P, Brehaut J, Walter SD, Russell D, Swinton M, Zhu B, Wood E. The health and well being of caregivers of children with cerebral palsy. *Pediatrics*;2005:626-636.

- Ramírez, (2009). Cuidadores de personas en condición de discapacidad: acercándonos a sus testimonios (tesis de pregrado). Corporación universitaria minuto de Dios, Bogotá, Colombia.
- Rose-Jacobs R, Fiore JG, de Cuba SE, Black M, Cutts DB, Coleman SM, Heeren T, Chilton M, Casey P, Cook J, Frank DA. Children with special health care needs, supplemental security income, and food insecurity. *J Dev Behav Pediatr.*2016;37:140-147.
- Rueda, L., Ramos, J. & Márquez, M. (2017). Análisis de Rasch de la escala Burden Interview de Zarit aplicada a Cuidadores familiares en Bucaramanga, Colombia. *Archivos de Medicina*, Volumen 17, N° 1, Enero-Junio de 2017, Pp, 17- 26.
- Sandín, B. (2003). El estrés: un análisis basado en el papel de los factores sociales. *Revista Internacional de Psicología Clínica y de la Salud/ International Journal of Clinical and Health Psychology*, Vol. 3, N° 1, pp, 141- 157.
- Schieve LA, Blumberg SJ, Rice C, Visser SN, Boyle C. The relationship between autism and parenting stress. *Pediatrics.*2007;119:S114-S121.
- Smith LA, Romero D, Wood PR, Wampler NS, Chavkin W, Wise PH. Employment barriers among welfare recipients and applicants with chronically ill children. *Am J Public Health.* 2002;92:1453-1457
- Somanadhan S, LarkinPJ. Parents experiences of living with, and caring for children, adolescents and young adults with Mucopolysaccharidosis (MPS). *Orphanet J Rare Dis.*2016;11:138.
- Thompson JR, Bradley VJ, Buntinx WHE, Schalock RL, Thompson JR, Bradley VJ, et al. Conceptualizando los apoyos y las necesidades de apoyo de personas con discapacidad intelectual. *Siglo Cero.* 2010;4(233):7–22.
- Thyen U, Kuhlthau K, Perrin JM. Employment, childcare, and mental health of mothers caring for children assisted by technology. *Pediatrics.*1999;103:1235-1242.
- Ulrich, W. 2012a. Operational research and critical systems thinking – an integrated perspective Part 1: OR as applied systems thinking, *Journal of the Operational Research Society* 63(9): 1228–1247. <http://doi.dx.org/10.1057/jors.2011.141>
- Ulrich, W. 2012b. Operational research and critical systems thinking – an integrated perspective Part 2: OR as argumentative practice, *Journal of the Operational Research Society* 63(9): 1307–1322. <http://doi.dx.org/10.1057/jors.2011.145>
- Van Dijk M, de Vries GJ, Last BFT, Benninga MA, Grootenhuis MA. Parental child-rearing attitudes are associated with functional constipation in childhood. *Arch Dis Child.* 2015;100:329-333.
- Van Nimwegen, Kievit W, van der Wilt GJ, Schieving JH, Willemsen MA, Donders AR, Verhaak CM, Grutters JPC. Parental quality of life in complex paediatric neurologic disorders of unknown aetiology. *Eur J Paediatr Neurol.*2016;20:723-731.
- Vázquez, C., Crespo, M. & Ring, J. (s.f). Estrategias de afrontamiento. n/a. Capítulo 31, pp.425-435. Recuperado de: <http://www.psicosocial.net/grupo-accion-comunitaria/centro-de-documentacion-gac/psiquiatria-psicologia-clinica-y-psicoterapia/trauma-duelo-y-culpa/94-estrategias-de-afrontamiento/file>
- Velásquez Hoyos, Mary Luz. Vicente Duque, Luz Magdalena. Orozco Cáceres, Claudia Margarita y Aldana Mendoza, Ana Milena. (2012) Discapacidad cognitiva, una mirada desde las concepciones del docente. *Textos & Sentidos*. Enero-Julio, núm. 5, pp. 121-138.
- Verdellen C van de Griendt J, Hartmann A. Murphy T. European clinical guidelines for Tourette síndrome and other tic disorders. Part III: behavioural and psychosocial interventions. *Eur Child Adolesc Psychiatry.*2011;20:197-207.
- Virtanen, M. 2011. Choosing the optimal energy system for buildings and districts: Master's thesis. Lappeenranta University of Technology.
- Weiss SJ. Stressors experienced by family caregivers of children with pervasive developmental disorders. *Child Psychiatry Hum Dev.*1991;21:203-216.

Williams J, Steel C, Sharp GB, DelosReyes E, Phillips T, Bates S, Lange B, Griebel ML. *Epilepsy Behav.*2003;4:483-486.

Witvliet M, Bakx R, Zwaveling S, van Dijk TH, van der Steeg AF. Quality of Life and Anxiety in Parents of Children with an Anorectal Malformation or Hirschsprung Disease: The First Year after Diagnosis. *Eur J Pediatr Surg.*2016;26:2-6.

Witvliet M, Sleeboom C, de Jong J, van Dijk A, Zwaveling S, van der Steeg A. Anxiety and quality of life of parents with children diagnosed with an anorectal malformation or Hirschsprung disease. *Eur J Pediatr Surg.*2014;24:70-74.

Youngblut JM, Brady NR, Brooten D, Thomas DJ. Factors in influencing single mother's employment status. *Health Care Women Int.*2000;21:125-136.

Zambrano Cruz, Renato, & Ceballos Cardona, Patricia. (2007). Síndrome de carga del cuidador. *Revista Colombiana de Psiquiatría*, 36 (Supl. 1), 26-39. Retrieved October 19, 2017, from http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0034-74502007000500005&lng=en&tlng=es.

Información de los autores

Nicolás Mejía Gómez

Abogado de la Universidad Libre, licenciado en filosofía de la UTP, con especializaciones en derecho comercial, constitucional, familia, laboral y seguridad social de la u. Libre, procesal universidad del rosario, argumentación universidad autónoma de cali, con maestría en filosofía del derecho contemporáneo universidad carlos III.

Amparo Rengifo

Abogado de la Universidad Libre, con especialización en derecho laboral y relaciones industriales, universidad externado de Colombia. Especialista en Docencia Universitaria de la Universidad Santo Tomás. Jefe de área laboral.

Leidy Johanna Hernández Ramírez

Contadora Publica de la Universidad Libre con Especialista en Administración Financiera. Magister en Contabilidad. Docente investigador Universidad Libre

Beatriz Eliana Agudelo Hurtado

Trabajadora Social. Magister en Administración del Desarrollo humano y Organizacional. Especialista en planeación y gestión estratégica. Docente Universidad Libre

Juan Manuel Cárdenas Restrepo

Ingeniero de sistemas y computación, especialista en edumatica, magister en seguridad de las TIC, convalidada magister seguridad informática

Luis Mauricio Figueroa Gutiérrez

Médico y cirujano utp, cirujano general y cirujano pediatra universidad de Caldas, docente cirugía Pediátrica universidad Del Valle.

Mercy Soto Chaquir

Enfermera Universidad de Cartagena, especialista en Cuidado Crítico, Magister en Enfermería Universidad Del Valle . Docente investigador Universidad Libre



VIDEO

Jessica Viviana López Marín,

Psicóloga practicante de la Universidad Católica de Pereira con gran interés en el campo social-comunitario, realizó labores voluntarias como investigadora social en la Fundación Traer Vida y Futuro (2016), experiencia que dio inicio a la propuesta de investigación Síndrome de sobrecarga y estrategias de afrontamiento en los cuidadores familiares de niñas, niños y adolescentes con discapacidad cognitiva en dos fundaciones de la ciudad de Pereira.

Mayra Narváez

Psicóloga practicante de la Universidad Católica de Pereira con gran interés en el campo social-comunitario, realizó labores voluntarias como investigadora social en la Fundación Traer Vida y Futuro (2016), experiencia que dio inicio a la propuesta de investigación Síndrome de sobrecarga y estrategias de afrontamiento en los cuidadores familiares de niñas, niños y adolescentes con discapacidad cognitiva en dos fundaciones de la ciudad de Pereira.

Aviso de copyright. Los autores que se someten a esta conferencia están de acuerdo en los siguientes términos: Los autores conservan los derechos de autor sobre su trabajo, al tiempo que permite a la conferencia para colocar este trabajo no publicado bajo una licencia Creative Commons Attribution License, que permite a otros acceder, utilizar libremente y compartir el trabajo, con un reconocimiento de la autoría de la obra y su presentación inicial en esta conferencia. Los autores son capaces de renunciar a los términos de la licencia CC y celebrar acuerdos contractuales separados, adicionales para la distribución no exclusiva y posterior publicación de este trabajo (por ejemplo, publicar una versión revisada en una revista, publicarla en un repositorio institucional y publicar en un libro), con un reconocimiento de su presentación inicial en esta conferencia. Además, se anima a los autores a publicar y compartir su línea de trabajo (por ejemplo, en repositorios institucionales o en su página web) en cualquier momento antes y después de la conferencia. Los autores están de acuerdo con los términos de este Aviso de Derechos de Autor, que se aplicarán a la presente comunicación, siempre y cuando se publica por la presente Conferencia.