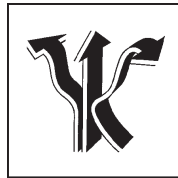




Збірник
наукових праць
докторантів
Республіки
Еквадор

Articulos científicos
de los doctorantes
de la República
del Ecuador

МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ – УКРАЇНА
INTERREGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT – UKRAINE
ACADEMIA INTERREGIONAL DE GERENCIA DEL PERSONAL – UCRANIA



МАУП

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ДОКТОРАНТІВ
РЕСПУБЛІКИ ЕКВАДОР**

**ARTÍCULOS CIENTÍFICOS DE LOS DOCTORANTES
DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR**

Випуск / Томо

2

Київ/Kiev
2016

Редакційна колегія

Головатий Микола Федорович – д-р політ. наук, проф.
Білоус Алла Олександрівна – канд. іст. наук, доц.
Доносо Варгас Сантьяго Феліпе – д-р філос. у галузі політології, доц.
Росеро Морехон Габріель Альберто – докторант, доц.
Доносо Варгас Дієго Хосе – д-р філос. у галузі політології,
проф., Університет Комплутенсе м. Мадрид
Гонсалес Гомес Марія Палома – Університет Комплутенсе м. Мадрид
Муньос Марія дель Мар – Університет м. Малага

Consejo de redacción

Holovaty Mykola Fedorovich – Doctor en Ciencias Políticas, Profesor
Belous Alla Aleksandrivna – Candidato de Ciencias Históricas, Docente
Donoso Vargas Santiago Felipe – Doctor en Ciencias Políticas, Docente
Rosero Morejón Gabriel Alberto – Estudiante de doctorado, Docente
Donoso Vargas Diego José – Doctor en Ciencias Políticas,
Profesor Universidad Complutense de Madrid
González Gómez María Paloma – Universidad Complutense de Madrid, PhD
Muñoz María del Mar – Universidad de Málaga, PhD

Збірник наукових праць докторантів Республіки Еквадор: [зб. наук. пр.]. – К.: ДП “Вид. дім “Персонал”, 2016. – Вип. 2. – 292 с. – Бібліогр. у кінці ст.

Збірник містить праці докторантів, які навчаються у докторантурі Міжрегіональної Академії управління персоналом. Вони різні за тематикою та змістом залежно від тем дисертаційних робіт, що готували автори під час навчання у докторантурі, складання фахових екзаменів, участі у різноманітних наукових заходах. Статті подаються іспанською мовою з невеликою анотацією (в кінці) українською мовою.

Esta colección contiene trabajos de los doctorantes matriculados en la Academia Interregional de Gerencia del Personal. Son diferentes publicaciones y contenidos, según la función de los temas de tesis que han sido formuladas por los autores durante la preparación para el título de Doctor, toma de exámenes profesionales, participación en diversos eventos científicos. Los artículos son presentados en español con una anotación (al final) en ucraniano.

ÍNDICE / ЗМІСТ

ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y MERCADOS	8
ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА РИНКИ.....	8
Autores/Автори:	
Diego Zambrano/Дієго Самбрано, Universidad Internacional del Ecuador	
María Paula Romo/Марія Паула Ромо, Universidad Internacional del Ecuador	
Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid	
EL MECANISMO DE REGULACIÓN DE LA GESTIÓN DE SALARIOS Y OPORTUNIDADES EN URUGUAY	20
МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАРОБІТНИМИ ПЛАТАМИ ТА БОНУСАМИ В УРУГВАЇ.....	20
Autor/Автор:	
Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK	
APLICACIÓN DE LAS TIC'S COMO POLÍTICA DE ESTADO EN EL ECUADOR Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE NIVEL SECUNDARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO	34
ВИКОРИСТАННЯ ІКТ У ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ЕКВАДОРІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕС ВИКЛАДАННЯ-НАВЧАННЯ У СЕРЕДНІХ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ СТОЛИЧНОГО ОКРУГУ КІТО	34
Autores/Автори:	
Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK	
Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional	
Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK	
GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS EN EL BARRIO CARCELÉN, QUITO AÑO 2015	48
БІЗНЕС ГЕОЛОКАЦІЯ У РАЙОНІ КАРСЕЛЕН, МІСТО КІТО, 2015 рік	48
Autores/Автори:	
Gabriel Rosero/Габріель Росеро, Universidad Internacional SEK	
Fabián Tapia/Фабіан Тапіа, Universidad Central del Ecuador	
LA INFLUENCIA DE LOS FACTORES DEMOGRÁFICOS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. EL MILAGRO ECONÓMICO PERUANO	54
ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ. ПЕРУАНСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО.....	54
Autores/Автори:	
Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK	
Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK	
Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK	

BASES ORGANIZACIONALES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	68
ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ	68
Autores/Автори:	
Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK	
Darío Álvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK	
Juan Carlos Cánchez/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK	
Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK	
LA COMUNICACIÓN ES UN DERECHO, LA INFORMACIÓN ES UN PRODUCTO	79
КОМУНІКАЦІЯ – ЦЕ ПРАВО, ІНФОРМАЦІЯ – ЦЕ ПРОДУКТ	79
Autores/Автори:	
Amelia Ribadeneira/Амелія Рібаденейра, Universidad Internacional del Ecuador	
María Paula Romo/Марія Паула Ромо, Universidad Internacional del Ecuador	
Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid	
EL CHONTADURO EN LA AMAZONÍA DE ECUADOR	84
ПЕРСИКОВА ПАЛЬМА В ОБЛАСТІ АМАЗОНКИ ЕКВАДОРУ	84
Autores/Автори:	
Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK	
Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK	
Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK	
LIBERTAD DE EXPRESIÓN	92
СВОБОДА САМОВИРАЖЕННЯ	92
Autor/Автор:	
Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK	
EL FENÓMENO DE LAS BIBLIOTECAS PÚBLICAS EN LA ERA DE LA INFORMACIÓN: EN CAMINO A REINVENTARSE O A EXTINGUIRSE	97
ЯВИЩЕ ПУБЛІЧНИХ БІБЛІОТЕК У ІНФОРМАЦІЙНУ ДОБУ: НА ШЛЯХУ ДО ЇХ ВІДНАХОДЖЕННЯ АБО ЗНИКНЕННЯ	97
Autores/Автори:	
Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK	
Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK	
INNOVACIÓN EN EL ECUADOR. APUNTANDO HACIA UN DESARROLLO COMPETITIVO SOSTENIBLE	106
ІННОВАЦІЇ У ЕКВАДОРІ. НА ШЛЯХУ ДО ПОСТІЙНОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ	106
Autores/Автори:	
Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid	
Geovana Arévalo/Джована Аревало, Universidad Internacional SEK	
ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS: PLANTEAMIENTO DE UN MODELO CUALITATIVO DE EVALUACIÓN DE SIMULACROS	113

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: ВВЕДЕННЯ МОДЕЛІ ЯКІСНОЇ ОЦІНКИ СИМУЛЯКРІВ	113
Autores/Автори:	
Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK	
Daniel Yandún/Даніель Яндун, Universidad Internacional SEK	
EL MANEJO DE LAS TIC'S EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS A NIVEL MUNDIAL Y SUS CONSECUENCIAS EN LA LEGALIDAD DE LA BANCA OFFSHORE EN LOS PARAÍSO FISCALES	122
ВИКОРИСТАННЯ ІКТ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ ЗАКОННОСТІ ОФШОРНИХ БАНКІВ У ПОДАТКОВИХ ГАВАНЯХ	122
Autores/Автори:	
Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK	
Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK	
Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK	
Alexis Lascano/Алексіс Ласкано, Universidad Internacional SEK	
ASPECTOS PSICOLÓGICOS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA	134
ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	134
Autor/Автор:	
Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK	
INNOVACIÓN Y DESARROLLO EN ECUADOR CASOS DE ÉXITO ECUATORIANO	150
ІННОВАЦІЇ ТА РОЗВИТОК У ЕКВАДОРІ. ПРИКЛАДИ ЕКВАДОРСЬКОГО УСПІХУ.....	150
Autores/Автори:	
Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid	
Jaqueline Maldonado/Джакеліне Мальдонадо, Universidad Internacional SEK	
Fabrizio Jácome/ Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK	
LA PSICOLOGÍA DE LA SALUD Y SU INFLUENCIA EN LA SALUD MENTAL DE LOS TRABAJADORES	156
ПСИХОЛОГІЯ ЗДОРОВ'Я ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗУМОВЕ ЗДОРОВ'Я ПРАЦІВНИКІВ.....	156
Autores/Автори	
Dario Álvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK	
Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK	
Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK	
Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK	
DEFENDIENDO LA LEGALIDAD: RECLAMACIÓN DE ECUADOR ANTE LA OMC POR APLICACIÓN DE SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGO	163

НА ЗАХИСТІ ЗАКОННОСТІ: ПОЗОВ ПРОТИ УРЯДУ ЕКВАДОРУ У СОТ ЗА ВВЕДЕННЯ МИТА НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС.....	163
Autores/Автори: Diego Donoso V. PhD, Universidad Complutense de Madrid Erika Escobar/ Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel Lorena Cazares/Лорена Касаpec, Universidad Central del Ecuador	
LA CORRELACIÓN ENTRE FUENTES Y USOS DE DINERO DE LA POBLACIÓN DEL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. AÑO 2015.....	173
СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ДЖЕРЕЛАМИ ЗДОБУТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ГРОШОВИХ КОШТІВ СЕРЕД НАСЕЛЕННЯ ПІВНІЧНОГО СЕКТОРУ МЕТРОПОЛЬНОГО ОКРУГУ КІТО. РІК 2015	173
Autores/Автори: Fabián Camilo Tapia/Фабіан Каміло Тапіа, Universidad Central del Ecuador Gabriel Rosero/ Габріель Росеро, Universidad Internacional SEK	
EL MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE MERCADO	180
МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РИНКУ	180
Autor/Автор: Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK	
PAGO POR RENDIMIENTO CASO: PAGO ACTUACIÓN EN SAFELITE AUTOGLASS (A)	192
ПРИКЛАД ОПЛАТИ ЗА ВИКОНАНУ РОБОТУ: СИСТЕМА ОПЛАТИ SAFELITE AUTOGLASS (A)	192
Autores/Автори: Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK	
LAS NUEVAS PATOLOGÍAS ORGANIZACIONALES DEL SIGLO XXI.....	206
НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПАТОЛОГІЇ XXI СТОЛІТТЯ	206
Autores/Автори: Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсио, Universidad Internacional SEK Paulina Pizarro/Пауліна Пісарро, Universidad Internacional SEK	
INTRODUCCIÓN DE NEUROMARKETING EN EL ECUADOR, VÍA ESTUDIO COMPARATIVO CON EL MARKETING TRADICIONAL Y CONSTRUCCIÓN DE UN OCÉANO AZUL.....	215
ВВЕДЕННЯ У НЕЙРОМАРКЕТИНГ У ЕКВАДОРІ ШЛЯХОМ ПОРІВНЯЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАДИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ТА СТВОРЕННЯ “ГОЛУБОГО ОКЕАНУ”	215
Autores/Автори: Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid Gabriela Pástor/Габрієла Пастор, Universidad Internacional SEK	

ELASTICIDAD DE LA OFERTA Y LA DEMANDA	221
ГНУЧКІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ ТА ПОПИТУ	221
Autor/Автор: Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK	
IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS DE VIGILANCIA DE LA SALUD Y REPORTE DE ENFERMEDADES LABORALES EN EMPRESAS DE ECUADOR.....	236
СТВОРЕННЯ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЧІ ЗАХВОРЮВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕКВАДОРУ	236
Autores/Автори: Jorge Oswaldo Jara Díaz/Хорхе Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK	
ECUADOR, COLOMBIA, FARC: POLÍTICA, ECONOMÍA, SOCIEDAD, NARCOTRÁFICO... Y ALGO MÁS	248
ЕКВАДОР, КОЛУМБІЯ, ФАРК (революційні збройні сили Колумбії): ПОЛІТИКА, ЕКОНОМІКА, СУСПІЛЬСТВО, НАРКОТОРГІВЛЯ... І ТАК ДАЛІ.....	248
Autores/Автори: Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK Diego Donoso/Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid	
PRINCIPIOS GENERALES DEL DERECHO LABORAL APLICADOS A LA SITUACIÓN LABORAL PERUANA	257
ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОГО ПРАВА, ЯКИМИ КЕРУВАЛИСЯ У ПЕРУАНСЬКІЙ ВИРОБНИЧІЙ ПРОБЛЕМІ	257
Autores/Автори: Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK Jorge Oswaldo Jara Díaz/Хорхе Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK	
ADMINISTRACIÓN ECONÓMICA Y MERCADOS	271
ЕКОНОМІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА РИНКИ.....	271
Autores/Автори: Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid Erika Escobar/ Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK	
ALTERNATIVAS DE POLÍTICA MONETARIA PARA ECUADOR: LA DOLARIZACIÓN	277
АЛЬТЕРНАТИВИ ГРОШОВІЙ ПОЛІТИЦІ ЕКВАДОРУ: ДОЛАРИЗАЦІЯ.....	277
Autores/Автори: Diego Donoso V. Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid Erika Escobar/ Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel Elizabeth Vásquez/Елізабет Васкес, Universidad Central del Ecuador	

Autores/Автори:

Diego Zambrano/Дієго Самбрано, Universidad Internacional del Ecuador

María Paula Romo/Марія Паула Ромо, Universidad Internacional del Ecuador

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

La separación de competencias administrativas y jurisdiccionales dentro de la función electoral obliga a retomar el antiguo debate entre posiciones demócratas y republicanas.

Los tribunales contenciosos en esta materia, a nombre de la defensa de la constitución cuentan con la posibilidad de afectar los resultados electorales, e impedir que se adjudique un escaño al candidato con mayor número de votos.

En el presente trabajo, desde una perspectiva doctrinaria, analítica y crítica, apoyada en evidencia empírica se analiza el rol que ha cumplido el Tribunal Contencioso Electoral de Ecuador en los comicios generales de los años 2013 y 2014.

INTRODUCCIÓN

Remitiéndonos al derecho comparado es posible identificar una tendencia a nivel latinoamericano¹, según la cual las funciones que corresponden a la actividad electoral se encuentran institucionalmente escindidas entre órganos que ejercen competencias administrativas (organización, dirección, vigilancia y garantía de transparencia de los procesos electorales) y aquellos a los que se atribuyen facultades de naturaleza jurisdiccional; es decir, de órganos dotados de la autoridad pública de juzgar y hacer ejecutar lo juzgado.

Esta arquitectura electoral plantea nuevas dinámicas en la manera de desarrollar procesos electorales, de afrontar las relaciones interinstitucionales entre órganos administrativos y tribunales encargados de controlar la constitucionalidad y legalidad de las actuaciones de los primeros, a la vez que actúan como garantes de los derechos humanos de participación política. Así, se materializa la obligación internacional de los estados de tutelar judicial y efectivamente estos derechos, de acuerdo con el artículo 25 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos, en concordancia con su artículo 2², y en función de la pervivencia de la democracia y su profundización, por medio de elecciones justas, libres y periódicas³.

¹ Orozco Henríquez, J. (2007): *El Contencioso Electoral, la calificación electoral*. Daniel Zovatto et. al. Tratado de Derecho Electoral Comparado de América Latina, México, Fondo de Cultura Económica, 2a. ed.

² Convención Americana sobre Derechos Humanos, artículo 2, parte pertinente: "...los Estados Partes se comprometen a adoptar, con arreglo a sus procedimientos constitucionales y a las disposiciones de esta Convención, las medidas legislativas o de otro carácter que fueren necesarias para hacer efectivos tales derechos y libertades".

³ Carta Democrática Interamericana, artículo 3: "Son elementos esenciales de la democracia representativa la celebración de elecciones libres y justas como expresión de la soberanía popular, el acceso al poder por medios constitucionales, el régimen plural de partidos y organizaciones políticas y el respeto a los derechos humanos y las libertades fundamentales".

El presente trabajo tiene como objetivo principal demostrar con fundamento en demostración empírica, el éxito o el fracaso del modelo institucional electoral ecuatoriano, a la luz de los resultados obtenidos en las elecciones generales de carácter nacional de 2013⁴ y de los comicios seccionales de 2014, en cuanto se hubiere o no satisfecho el estándar interamericano anteriormente expuesto, con especial énfasis en las actuaciones del Tribunal Contencioso Electoral, cuyos fallos y resoluciones son de última y definitiva instancia, y cuentan con la facultad de establecer jurisprudencia de conformidad con el artículo 221, inciso final de la Constitución de la República.

Para el efecto, pretendo analizar, y demostrar que la actuación de la jurisdicción electoral en Ecuador ha fracasado, no por existir un errático modelo institucional⁵, sino porque sus autoridades no han actuado con la debida independencia en relación a los sectores políticos oficialistas, lo que ha minado la confianza de la ciudadanía y pone en riesgo su consolidación institucional, e inclusive su propia existencia.

EL CONTROL JUDICIAL DE LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS EN EL DERECHO ELECTORAL

Sin perjuicio de las especificidades que corresponden a los distintos modelos institucionales establecidos para cada estado en el desempeño de la actividad electoral es posible diferenciar, a *grosso modo* entre actividades de naturaleza estrictamente administrativa y aquellas de naturaleza jurisdiccional.

En algunos sistemas estas competencias pueden estar concentradas en un solo órgano, o conforme constituye una tendencia en América Latina pueden otorgarse a dos o más instituciones. Así, en los casos de Ecuador, México, Perú, Venezuela, Argentina existe un órgano administrativo que tiene a su cargo la organización y administración de los procesos electorales y un tribunal jurisdiccional, de la más alta jerarquía que realiza el control de constitucionalidad y de legalidad de las actuaciones que realice el primero.

Así, los actos administrativos emanados del Instituto Federal Electoral mexicano pueden ser impugnados ante el Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación de ese país; o en Ecuador, los actos del Consejo Nacional Electoral pueden ser recurridos ante el Tribunal Contencioso Electoral.

De esta manera, los tribunales electorales asumen competencias relacionadas con la tutela efectiva de los derechos de participación política que se expresan a través del sufragio, al mismo tiempo que ejercen un control de constitucionalidad y de legalidad, en defensa del régimen normativo. En consecuencia, los tribunales electorales se convierten en protectores de derechos subjetivos, así como de derecho objetivo, en este ideal republicano de someter toda voluntad e interés público o privado a la razón jurídica y a los ideales de estabilidad y justicia constitucional.

⁴ Por medio del proceso electoral de 2013, se eligió Presidente y Vicepresidente de la República, Asambleístas y Representantes al Parlamento Andino. El proceso electoral de 2014 correspondió a elecciones para la designación de autoridades seccionales.

⁵ El Comité de Derechos Humanos de Naciones Unidas, al interpretar oficialmente el artículo 25 del Pacto Internacional de Derechos Civiles y Políticos ha sostenido que “el Pacto no impone ningún sistema electoral concreto” sino que todo sistema electoral vigente en un Estado debe ser compatible con los derechos amparados por los sistemas de protección de derechos y el pleno ejercicio de la libre expresión de voluntad de los electores. Observación General No. 25, Comentarios generales adoptados por el Comité de los Derechos Humanos, Artículo 25 - La participación en los asuntos públicos y el derecho de voto, 57º período de sesiones, U.N. Doc. HRI/GEN/1/Rev.7 at 194 (1996).

En términos generales, “el proceso contencioso administrativo es el trámite judicial que tiene por objeto impugnar las conductas estatales (acciones u omisiones) ante juez –órgano independiente e imparcial respecto de las partes- con el propósito de que revise su legitimidad, y en su caso, declare su invalidez o le obligue al Estado a reparar los daños causados. Es decir, una de las partes en este proceso es necesariamente el estado”⁶.

Dentro del sistema electoral se puede identificar a una de las partes que actúa en función de una potestad pública emanada generalmente de la Constitución; me refiero a la administración electoral, así como la presencia de ciudadanas y ciudadanos titulares del derecho al sufragio que debe ser tutelado por el propio Estado durante el desarrollo del ciclo electoral, pero que puede constituirse en un obstáculo para el ejercicio de tales derechos, e inclusive en violador directo de los mismos. De ahí la necesidad de contar con un órgano revisor imparcial, con capacidad para declarar la anulación, la nulidad⁷ o la revocatoria de los actos administrativos contrarios a la constitución y la ley.

Por otra parte, se asigna a los tribunales electorales cierta capacidad sancionatoria, paralela pero no concurrente a la jurisdicción penal ordinaria en cuanto la Constitución y la Ley le confieren potestad para juzgar infracciones electorales distintas a los delitos contra el derecho al sufragio, tipificados en la ley penal general⁸. De esta manera, los tribunales electorales están llamados a corregir por medio de la amenaza y la aplicación de sanciones pecuniarias, administrativas y suspensión de derechos de participación, según el caso, cualquier tipo de abuso del derecho por parte de las personas y organizaciones políticas que participan dentro del proceso electoral, garantizando así la igualdad de oportunidades dentro de la lid eleccionaria.

La evidencia empírica con la que se cuenta, respecto al juzgamiento de infracciones electorales, no demostraría algún sesgo de favoritismo hacia sectores de oposición u oficialista, salvo por lo indicado anteriormente sobre las denuncias desechadas, de plano, cuando el sujeto pasivo fue el candidato presidente. El Tribunal Contencioso Electoral ecuatoriano, en el proceso correspondiente al año 2013, juzgó a sectores políticos de oposición en 43 ocasiones, habiendo impuesto un total de 17 sanciones, cuya severidad depende de la tipificación de la infracción y no de un abuso de los marcos de discrecionalidad en la determinación de la sanción que suelen dejar las normas en este sentido. Así, cuatro de cada diez causas que se juzga a una persona de oposición, por eventuales vulneraciones a la ley electoral, termina en sanción.

Comparativamente, en las 47 oportunidades que se denunció al oficialismo ante el Tribunal Contencioso Electoral, en 17 oportunidades el oficialismo recibió sanción. Así, la oposición presentó un nivel de sanción equivalente al 39,5% y el oficialismo un 36,1%. La diferencia existente, aun siendo mínima ameritaría un análisis cualitativo de autos y sentencias; no obstante, esto sobrepasa los objetivos fijados para el presente trabajo.

En cuanto al control administrativo de los actos del Consejo Nacional Electoral, el carácter revisor de la jurisdicción contenciosa administrativa y electoral, como juez especializado en

⁶ Balbín, C. (2011): *Manual de Derecho Administrativo*, Buenos Aires, La Ley.

⁷ Entre nulidad y anulación existen diferencias profundas. Cuando un acto es anulado, se presume que nunca existió y como tal no pudo ser capaz de producir efectos jurídicos. En este sentido cuando se declara la anulación de un acto administrativo o de alguna junta receptora del voto no es necesario que se dicte otro acto administrativo en sustitución y que las personas deban regresar a votar. La nulidad, por el contrario, implica la existencia de un acto administrativo o electoral que existe, que ha causado efectos jurídicos pero que adolece de un vicio que para ser remediado, se dispone a la autoridad administrativa que proceda a sustituir al acto nulo, por otro adoptado con las exigencias constitucionales y legales que fueren del caso.

⁸ En el caso de Argentina, por ejemplo, el órgano jurisdiccional electoral conoce también asuntos propios de la justicia penal.

materia electoral, se desprende el derecho que tienen las personas a recurrir de cualquier acto o sentencia de autoridad que afecte sus derechos. El derecho a la defensa bajo este contexto se hace presente en cuanto la persona afectada por una decisión de autoridad pública está facultada para oponerse argumentativamente a la *ratio decidendi* que forma parte de la motivación de la resolución o sentencia y cuya revisión y posible reparación se exige de una autoridad distinta o superior⁹.

Desde este punto de vista, atendiendo al carácter especializado de la actividad electoral, el Constituyente ecuatoriano, a diferencia de lo que ocurre en sistemas como el costarricense, chileno o argentino en los que las apelaciones contra actos administrativos en materia electoral son conocidas y resueltas por una sala especializada de su Corte Suprema, generalmente salas temporales, que dependen administrativa y funcionalmente del poder judicial, en Ecuador se creó el Tribunal Contencioso Electoral como juez permanente¹⁰, autónomo, independiente, integrado por juristas, que van creando y desarrollando la jurisprudencia electoral, a medida que resuelven los casos en concreto.

De esta manera, la propuesta de escindir la actividad electoral en dos órganos del mismo nivel jerárquico, aunque de naturaleza distinta, desfavorece al menos en teoría la conformación corporativista, bajo el entendido de profesionalizar al sistema de justicia electoral. Este es el paso que quiso dar Ecuador, al sustituir al Tribunal Supremo Electoral que concentraba funciones administrativas y jurisdiccionales y que se integraba por siete miembros, delegados de las primeras siete fuerzas políticas de acuerdo con las dos últimas elecciones pluripersonales; por dos órganos conformados de manera técnica, paritaria entre mujeres y hombres, designados mediante concurso público de mérito, oposición e impugnación ciudadana, lo cual constituye un modelo tentador, salvo porque todas las autoridades del Tribunal Contencioso Electoral y del Consejo Nacional Electoral ecuatorianos son personas vinculadas al movimiento político de gobierno¹¹ lo que, sin duda resta credibilidad a la imparcialidad de sus actuaciones judiciales.

No obstante, y aunque en el papel este modelo institucional es adecuado, veremos en lo siguiente como este órgano jurisdiccional, pretendidamente independiente y profesional ha

⁹ Balbín, C. (2011): *Manual de Derecho Administrativo*, Buenos Aires, La Ley.

¹⁰ La constitución de tribunales electorales permanentes no es de aceptación unánime en la región, países como Chile, al momento de convocar a elecciones, se nombran a las personas que integrarán el órgano electoral, el mismo que se disuelve, una vez concluido con el proceso electoral; esto es, una vez que se hubieren entregado las credenciales a las autoridades electas, que les faculte el ejercicio del cargo.

¹¹ En la conformación del Tribunal Contencioso Electoral, ejerce como presidente Patricio Baca, ex asesor de la directora de Alianza País Doris Solís y hermano de uno de los consejeros políticos del Presidente Rafael Correa; abogada Angelina Veloz, Asesora de la Presidencia de la República hasta el año 2011, Patricia Zambrano Villacrés, ex abogada de la Unidad de Seguridad Interna y Externa de la Presidencia de la República, según consta de la Delegación de funciones publicada en el Registro Oficial 572, de 17 de abril de 2009 y lo expone en su hoja de vida publicada en la página web del Tribunal Contencioso Electoral (www.tce.gob.ec); Guillermo González Orquera, también ex asesor electoral de Alianza PAIS, según consta de su ficha de postulación al concurso para designar a juezas y jueces del Tribunal Contencioso Electoral; y Miguel Pérez, quien ocupa el cargo en virtud de una acción afirmativa relativa su condición de indígena; no obstante, su aporte a la pluriculturalidad ha sido inexistente, en tanto no existe ni un solo voto salvado, voto concurrente, interpretación normativa o sentencia elaborada o suscrita por este juez que haga alguna mención a los derechos políticos de los pueblos y comunidades indígenas, por lo que la cuota por criterios étnicos no ha tenido ninguna repercusión práctica en la vida del país. Lo mismo puede decirse de la jueza Mariana Yumbay, primera mujer indígena en ejercer como Jueza de la Corte Nacional de Justicia y que dejó el cargo haber obtenido bajo puntaje en la evaluación de su gestión jurisdiccional por parte del Consejo Nacional Electoral.

actuado en los dos último proceso electorales generales, a fin de distinguir si la jurisdicción contencioso electoral cumple con los estándares interamericanos de constituirse en una vía rápida, sencilla y efectiva, a la luz de lo expuesto en el artículo 25 de la Convención Americana sobre Derechos Humanos.

Cabe indicar que los actuales tribunales contenciosos o especializados en materia electoral, aún aquellos que no están integrados en la función judicial, ejercen la potestad pública de juzgar y hacer ejecutar lo juzgado, lo que atribuye a sus sentencias fuerza vinculante, ejecutividad directa y certeza en la decisión en cuanto adquieren autoridad de cosa juzgada, con lo cual se redefine el principio de *unidad jurisdiccional*, haciéndola residir ya no en el poder judicial, sino en la voluntad de la constitución que asigna estas facultades a diferentes órganos creados por su autoridad competencias específicas.

A diferencia de lo que ocurría en sistemas como el argentino, en el que las sentencias emitidas en contra del Estado contaban con meros efectos declarativos, así como los resultados de una consulta popular puede no ser vinculante si así lo resuelve el Congreso. No llama la atención el tenor de estas normas por haber sido un criterio acuñado en la dictadura¹² ya que, en términos prácticos, deja desprovistas a las sentencias electorales de los efectos de cosa juzgada¹³ y debilita al poder ciudadano frente al poder político y quienes lo ostentan.

Actualmente, resultaría insostenible afirmar que en materia de derechos humanos, concretamente los derechos políticos, ámbito en el que prevalece la interpretación más favorable a su real vigencia se pueda admitir que el reconocimiento judicial de la vulneración de derechos subjetivos en contra de un ciudadano, por parte del estado, que es su principal garante, no pueda tener un carácter vinculante y una incondicional ejecutividad; lo que además sería contrario a la propia naturaleza del derecho administrativo, definido por Gordillo como aquella “...rama del derecho público que estudia el ejercicio de la función administrativa y la protección judicial que existe contra ésta”¹⁴.

Pese al reconocimiento de la naturaleza vinculante de las sentencias electorales, generalmente estos tribunales asumen una posición reactiva frente al sistema; es decir, no están facultados por razones de independencia a actuar de oficio o instruir una investigación sobre las actuaciones administrativas y sobre el posible cometimiento de infracciones. De ahí que en todos los casos se requiere que sea una persona o una organización política quien presente un recurso o una acción. En este último caso, también la puede presentar la administración electoral, en tanto competente para ejercer el control de la promoción, propaganda y el gasto electoral.

Considero correcto que la autoridad que va a juzgar no sea la misma que investiga las posibles infracciones; no obstante, dado lo efímero de las distintas etapas de un proceso electoral y la necesidad de garantizar la igualdad de oportunidades entre las distintas opciones electorales, poco se aporta al retirar, como de hecho ocurrió en el sistema electoral ecuatoriano con la reforma a la ley de 2012, la eliminación de medidas cautelares por parte del Tribunal Contencioso Electoral; el mismo que, por citar un ejemplo, en asuntos relacionados con la promoción electoral solamente podría actuar una vez terminado el proceso; lo cual ocurriría cuando el movimiento o partido infractor ya se benefició de la ventaja ilegítima obtenida en relación a sus contrincantes, e inclusive cuando ya fue declarada autoridad electa.

¹² Balbín *op. cit.* pp. 546-547.

¹³ Rivas, A. “Procedimientos administrativos en la República Argentina: El sistema nacional” disponible en: Biblioteca Jurídica Virtual de la Universidad Nacional autónoma de México <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/1/217/39.pdf>.

¹⁴ Gordillo, A. (2013): *Tratado de Derecho Administrativo*, Buenos Aires, Fundación de Derecho Administrativo, 8va ed.

Desde el punto de vista de la prueba, la falencia del sistema contencioso electoral se manifiesta en la pugna que llega a darse entre la tutela efectiva de los derechos de participación política y el principio de presunción de legitimidad de los actos administrativos.

De esta manera, resulta virtualmente imposible para una organización política que impugna o apela una decisión administrativa en materia electoral, y que no cuente con influencia dentro del órgano electoral correspondiente, asumir la carga de la prueba, derivada de la presunción de legitimidad descrita, en cuanto se obliga a la ciudadanía para que en un plazo improrrogable de tres días que es lo que confiere la ley, en los que además deben contabilizarse todos los días y horas, conseguir los elementos probatorios suficientes para crear la convicción en el juez electoral sobre una actuación antijurídica de la administración, que es además quien genera y almacena la información que desvirtuaría la legalidad de sus propias actuaciones.

Otro de los principios inherentes al derecho electoral que puede entrar en pugna con el principio de reparación integral de los derechos políticos es el denominado *principio de preclusión o de calendarización*, según el cual las etapas que integran aquella unidad llamada proceso electoral cuentan con plazos muy cortos y fatales que una vez fenecidos no pueden ser reabiertos ya que una actuación en contrario podría poner en riesgo la continuidad del proceso y permitir en la fecha prevista, que se produzca la sucesión en el ejercicio del poder político.

Así, a la luz del principio de preclusión y la imposibilidad de alterar el calendario electoral, fijado por medio de la resolución que contiene la convocatoria a elecciones, no permitiría, casi en ningún caso, que se pueda reparar integralmente la violación de un derecho por más comprobada y declarada judicialmente que fuere. Por ejemplo, si a una persona se le impidió participar como candidata por presuntamente estar inmersa en alguna de las inhabilidades previstas en la constitución y la ley; aún cuando se llegare a determinar la inexistencia de la inhabilidad, esta persona de todas maneras ya no podría ser candidata, en tanto el plazo hubiere precluido¹⁵.

Desde este punto de vista, parecería que en materia electoral la conservación del acto electoral y su desarrollo se sobrepone a la tutela efectiva de los derechos de participación política, pese a que de acuerdo con la constitución ecuatoriana, el respeto a los derechos humanos constituye en más alto deber del estado, según lo dicta el artículo 11, número 9 de la Constitución de la República.

Pese a ello, en materia de justicia electoral, se siguen conservando algunos rezagos del antiguo derecho administrativo como el efecto negativo que se le atribuye al silencio administrativo en esta materia¹⁶; doctrina actual y ampliamente superada en el derecho administrativo inclusive del mismo sistema ecuatoriano.

Bajo el enunciado según el cual ninguna persona puede llegar a beneficiarse de su propio dolo o de su propia injusticia, se asume que aquellas peticiones que se dirigen a órganos del estado que no fueren atendidos en forma, plazo y contenido por parte de la respectiva

¹⁵ En la sentencia dictada dentro del caso No. 072-2013-TCE el Tribunal Contencioso Electoral revocó la decisión del Consejo Nacional Electoral de suspender una propaganda denominada “el reyecito y su corte”, que en un primer momento fue aprobado por el CNE y difundida con los fondos que esta institución asigna a las organizaciones políticas para su promoción electoral. El spot publicitario que promocionaba un sector de oposición de izquierda, que fue parte del gobierno al inicio de su primer mandato, satirizaba al Presidente de la República, presentándole como un rey medieval autoritario. La sentencia del Tribunal Contencioso Electoral fue favorable para el movimiento opositor; no obstante, fue dictada justo antes de terminar la campaña electoral, por lo que tal spot no pudo ser difundido ya que operó la preclusión de la campaña electoral y devino el período de silencio o veda electoral, según la cual no se permite hacer propaganda de ningún tipo.

¹⁶ Tribunal Contencioso Electoral, sentencia dictada dentro del caso 043-2010-TCE

autoridad, generan para el solicitante el derecho a exigir que se tenga su solicitud como aceptada, siempre que su requerimiento sea lícito y hubiere sido canalizado ante la autoridad competente.

De esta manera, la jurisdicción contencioso electoral, vía jurisprudencia, ha creado incentivos perversos para que los órganos administrativos del ramo dejen de cumplir con los plazos de resolución previstos en la ley, y que además se benefician de su propio incumplimiento.

En casos como éste, no es cierto que el interés público se mezcle o se confunda con los derechos de los individuos, bajo el entendido que el estado está para proteger a toda la comunidad, en la que está incluido el ciudadano. No obstante, en materia electoral se juega mucho más que la sola relación entre estado y personas y que el conflicto entre el bienestar general y particular; nos estamos jugando la repartición del poder político entre una 'élite social que se encuentra ejerciéndolo y que no quiere permitir un cambio; frente a un grupo, o varios grupos de personas que pugnan y presionan por acceder al poder en reemplazo del actuar régimen constituido¹⁷.

Se trata pues de un juego de *suma cero*, según el cual, cada espacio que ocupa la oposición, reduce en idéntica proporción los lugares que ocupa el oficialismo, por lo que la ley electoral y la institucionalidad en la materia tienen como principal tarea, el garantizar que una competencia justa, en la que el cuerpo electoral se pueda pronunciar con total libertad, a la vez que esta voluntad expresada en el sufragio pueda ser fielmente traducida en escaños.

De esta manera, la imparcialidad, y sobre todo la independencia de las autoridades electorales coloca a la institucionalidad en el sitio convergente entre la democracia y la república, puesto que al mismo tiempo que garantiza que se imponga la voluntad de la mayoría, contribuye también un resguardo de respeto para las minorías y una protección de pervivencia del modelo constitucional democráticamente adoptado.

No quiero decir con esto que a los tribunales electorales les corresponde una posición ubicada por encima del bien y del mal, ni que una jueza o un juez electoral para serlo, deba olvidar sus honestas convicciones políticas y morales, o eliminar de su mente toda postura política, lo que además de ser imposible, podría ser peligroso ya que las decisiones que adoptan las autoridades electorales pueden constituir la chispa para encender un desbordamiento explosivo de las pasiones políticas, haciendo que su falta de sensibilidad política de esta autoridad, en lugar de aportar como agente estabilizador del sistema, funja de conspirador en su contra.

La confianza que la ciudadanía deposita en un tribunal electoral constituye su principal, quizá su único capital político, y como tal su garantía de estabilidad y escudo protector ante las inevitables investidas del poder político sobre el sistema electoral.

Sin embargo, la desconfianza de las organizaciones políticas en el Tribunal Contencioso Electoral queda muy al descubierto, si consideramos que en el último proceso electoral, que corresponde a las elecciones seccionales de 2014, 42 de las 83 causas propuestas ante el Tribunal Contencioso Electoral ecuatoriano fueron presentadas por el oficialismo¹⁸.

¹⁷ El interés público es, como siempre, la puerta de entrada a la interpretación de la relación jurídico administrativa, y es también la de salida, pero ella no se cierra con justicia si la interpretación acuñada no guarda la protección justa del interés individual. Comadira, J. (2010): *El juez contencioso administrativo y el principio de juridicidad (legalidad administrativa). Los intereses a proteger*, Segundo Congreso Iberoamericano de Derecho Administrativo y Justicia administrativa, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM.

¹⁸ Bajo la categoría oficialismo he incluido al Movimiento Patria Altiva i Soberana (Organización política a la cual se pertenece el Presidente Rafael Correa) las alianzas que integró este movimiento política y al Partido Político Avanza, que actuó como un partido satélite al de gobierno y fue su aliado hasta el primer cuatrimestre del año 2015.

Las 41 causas restantes fueron propuestas, por 12 organizaciones políticas independientes entre sí, de las 109 organizaciones políticas que estuvieron habilitadas para participar en las elecciones de 2014¹⁹. Esto quiere decir, en Ecuador, el 1,8% de organizaciones políticas plantean el 50,5% de las acciones y recursos electorales, frente al 98,2% de organizaciones políticas participantes en un proceso electoral, que en conjunto han presentado un 49,5% de recursos y acciones ante esta jurisdicción, lo que demostraría que cada partido de oposición ha presentado, en promedio, 0.11 procesos ante el Tribunal Contencioso Electoral.

En contrapunto, la confianza del oficialismo resulta harto justificada, si consideramos que en el 2013, de las 31 acciones y recursos presentados por este sector político, el 73,8% fueron admitidas a trámite, frente a 22 causas planteadas de la oposición, que equivalen a un 53,6% de éxito para este sector político.

Atendiendo a las resoluciones judiciales; es decir, a las sentencias dictadas, el contraste es más marcado que la admisión. En el caso del proceso electoral de 2013, el Tribunal Contencioso Electoral resolvió un total de 106 recursos electorales. Los recursos contencioso electorales que se presentan contra actos administrativos del Consejo Nacional Electoral solamente pueden ser presentados por una organización política, candidatos o candidatas, y personas que reivindiquen un derechos subjetivo de su titularidad puesto que para este tipo de procesos, a diferencia de las denuncias por infracciones, la legitimidad activa queda reservada a los denominados sujetos políticos que son aquellos actores a los que nos hemos referido, según lo señala el artículo 244 de la Ley Orgánica Electoral.

Dejaremos de lado el análisis de las infracciones electorales por la dificultad metodológica que implica vincular a la persona accionante con algún partido o movimiento político toda vez, que al concederse acción popular, aún personas que son afines a alguna organización política pueden omitir la declaración de su filiación, reduciendo la fiabilidad de los datos que pudiere exhibir. Sobre este punto, valdría con decir que durante las elecciones presidenciales de 2013, el candidato presidente fue denunciado por siete ocasiones por haber utilizado bienes y recursos públicos para su campaña electoral. En todos los casos resultó sobreesido. Además, de las sanciones impuestas a este sector político, en ningún caso se involucró a su dirigencia nacional.

En cuanto a los 106 recursos electorales que llegaron a sentencia en el 2013, 22 fueron presentados por el sector del oficialismo; habiendo obtenido 11 sentencias favorables; es decir, el movimiento del Presidente Correa y su partido satélite alcanzaron un 50% de éxito. Por su parte, la oposición presentó, en conjunto, un total de 84 recursos contencioso electorales; de los cuales, en 15 oportunidades se les dio la razón, aceptando sus pretensiones; es decir, el éxito del sector político de oposición, en cuanto a sentencias pronunciadas por el Tribunal Contencioso Electoral durante el proceso electoral de 2013 equivale a un 17,8%.

Para el proceso electoral de 2014, la diferencia fue más notoria. El Tribunal Contencioso Electoral emitió 120 sentencias que se refieren a recursos que se presentan en contra de actos dictados por el Consejo Nacional Electoral o sus órganos desconcentrados. En esta oportunidad, de las cuatro sentencias que concedieron la pretensión a la parte recurrente, todas fueron resueltas a favor del oficialismo.

Durante el proceso electoral de 2013, el Tribunal Contencioso Electoral resolvió sobre nueve casos en los que se solicitó que declare la nulidad de votaciones o escrutinios, ya que en ningún caso se impugnó la validez del proceso electoral en su conjunto. En las elecciones presidenciales y parlamentarias de este proceso, en ningún caso se concedió la pretensión de declaratoria de nulidad. Cabe señalar que la oposición activó esta vía procesal en siete

¹⁹ FUENTE: portal oficial en Internet del Consejo Nacional Electoral, (www.cne.gob.ec).

ocasiones²⁰. Los dos recursos interpuestos por el oficialismo correspondieron al partido Avanza; es decir, al partido satélite, aliado al Movimiento Alianza País.

Debe hacerse notar que en estas elecciones el candidato presidente Rafael Correa logró una holgada victoria en primera vuelta con el voto afirmativo del 57,79% de votos, que corresponden a un universo de 4'918.482 sufragios²¹. De igual manera, el Movimiento Alianza País alcanzó cien de los ciento treinta y siete escaños posibles en la Asamblea Nacional, a los que habría que sumar cinco asambleístas del partido Avanza²²; es decir, en un proceso electoral en el que los resultados fueron tan holgadamente favorables al oficialismo, el Tribunal Contencioso Electoral no tuvo un rol que cumplir en materia de nulidades.

Para declarar sin lugar los recursos fundamentados en peticiones de nulidad, el TCE recurrió, entre otros argumentos al principio de presunción de legitimidad de los actos administrativos, cuyo principal efecto radica en la inversión de la carga de la prueba en la persona u organización política que alega su nulidad. Debe señalarse además que la ley ecuatoriana hace una distinción entre *nulidad* (cuya petición corresponde al recurso ordinario de apelación) y *anulación* (cuya petición corresponde al recurso extraordinario de nulidad, paradójicamente). La nulidad del acto administrativo-electoral implica que el acto nulo debe ser sustituido por otro dictado por la misma autoridad, una vez subsanadas las causales que motivaron la declaración de nulidad del acto anterior. Por su parte, la anulación corresponde a la eliminación del acto administrativo sin más, ya que a diferencia de la nulidad en la que el acto administrativo existió y como tal debe ser reemplazado, en el caso de la anulación, el acto administrativo se lo entiende como si jamás hubiere alcanzado existencia jurídica y como tal, no es necesario proceder a su sustitución.

Por otra parte, en materia de derecho electoral las declaratorias de nulidad o anulación son excepcionabilísimas dado el impacto que pudieren tener en los resultados finales de los comicios. De acuerdo con la doctrina y la jurisprudencia electoral²³, la declaratoria de nulidad, para que proceda, debe cumplir, al menos con tres requisitos. El primero, se relaciona con un fuerte principio de reserva de ley según la cual, la autoridad electoral no podrá declarar nulidades sino por las causales expresamente establecidas en la ley. Además, estas causales deben ser interpretadas de manera restrictiva. La segunda condición se relaciona con la presunción de legitimidad de la que gozan los actos de la administración electoral; según la cual, el sujeto político que alegue una nulidad debe aportar con elementos suficientes de convicción puesto que de subsistir alguna duda respecto a lo afirmado, el juez habrá de fallar a favor de la validez de los actos electorales.

El tercer requisito, se relaciona con el principio de *determinancia* o *trascendencia*, según el cual no basta con que la causal de nulidad se encuentre tipificada en la ley y que además se hubiere probado su existencia, para que se declare nulo el acto electoral tiene que ser de tal magnitud que posea la aptitud de cambiar los resultados de la elección; es decir, ha de

²⁰ 277-213-TCE (CREO); 297-2013-TCE (Sociedad Patriótica); 299-2013-TCE (Machete); 300-2013-TCE (Machete); 320-2013-TCE (Ninguna); 322-2013-TCE (Prian); 348-2013-TCE (Movimiento Independiente).

²¹ Fuente: Consejo Nacional Electoral: <http://resultados2013.cne.gob.ec/Results.html?RaceID=1&UnitID=1&IsPS=0&LangID=0>

²² Fuente: Asamblea Nacional del Ecuador, <http://www.asambleanacional.gob.ec/es/pleno-asambleistas>.

²³ La jurisprudencia electoral mexicana ha establecido que la *determinancia* debe ser revisada de oficio por parte del juez electoral, en cuanto es obligación del juzgador acudir a una presunción *iuris tantum* para establecer si las irregularidades demostradas dentro del proceso judicial-electoral son determinantes para la elección. Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación de los Estados Unidos Mexicanos, Jurisprudencia: 13/2000-TEPJF; en igual sentido: jurisprudencia 11/2004-TEPJF.

ser determinante para que un candidato que se lo tiene como ganador de las elecciones, al declararse la nulidad, deje de serlo.

Con estos elementos, hemos podido verificar que, durante el proceso de elecciones seccionales de 2014, comicios en los que dicho sea, no arrojaron los resultados aspirados por el oficialismo, los sectores de oposición presentaron diez recursos solicitando la nulidad parcial de las elecciones²⁴. En todos los casos, el TCE negó estas pretensiones. Sin embargo, durante esas elecciones, el TCE declaró la nulidad en cuatro procesos²⁵, en todos los casos, corresponden a recursos interpuestos por el Movimiento Patria Altiva i Soberana (Alianza País)²⁶.

Finalmente, debe notarse que la jurisprudencia electoral no es uniforme en cuanto a la sustitución del órgano administrativo, por parte del órgano judicial al momento de declarar alguna nulidad; existen casos en los que el propio TCE dispone, por ejemplo la inscripción de una candidatura negada en primer momento por el CNE y otros casos en los que el TCE obliga al CNE a que emita un nuevo acto administrativo, libre de vicios. Al tratarse de actuaciones indistintas por parte del órgano jurisdiccional no guarda mayor sentido establecer tendencias al respecto.

COMENTARIO FINAL

Resulta evidente la parcialización que ha tenido el Tribunal Contencioso Electoral, a favor del movimiento oficialista de los sectores políticos afines al gobierno. Esta forma poco ecuaníme de actuación del TCE debe preocupar a la ciudadanía y despertar una luz de alarma ya que será esta mismo tribunal, en idéntica conformación quien ejercerá funciones de justicia electoral en los comicios presidenciales de 2017, proceso en el cual no se avizora mayores posibilidades de triunfo para el oficialismo, al menos no dentro de circunstancias normales y transparentes.

Dieter Nohlen después de serias y profundas investigaciones ha llegado a sostener que a mayor peso de la justicia electoral en un sistema político, menor será el nivel de consolidación de la democracia toda vez que una desnaturalización del rol del juez electoral protector de derechos humanos y del régimen objetivo electoral puede convertirse en un espacio de transacción de cargos de elección popular, en la que la repartición de escaños se resuelva en las mesas de los tribunales y no en las mesas receptoras del voto²⁷.

La judicialización de la política en los términos descritos y la politización de la justicia electoral es un camino que está minando la democracia y la institucionalidad ecuatoriana y que merece especial atención por el derecho de todas y todos a ser gobernados por autoridades legítimas por su origen y por su función. En definitiva se puede concluir junto al profesor Nohlen quien sostiene que si bien la justicia electoral es uno de los requisitos para la existencia de la democracia, por sí misma no puede ser capaz de consolidarla²⁸, se necesita la confianza de la gente y ese es un prodigio que se alcanza a través de los años.

²⁴ 021-2014-TCE (Alianza integración Carchi); 022-2014-TCE (Pachacutik) Presunción de legitimidad; 024-2014-TCE (Mov. Ind.); 028-2014-TCE (Partido Socialista); 036-2014-TCE (Sociedad Patriótica); 038-2014-TCE (Varios); 058-2014-TCE (Movimiento Playasense); 063-2014-TCE (Suma); 066-2014-TCE (Pachakutik); 067-2014-TCE (Revive)

²⁵ 055-2014-TCE (Avanza); 073-2014-TCE (Alianza País); 096-2014-TCE (Alianza País) 115-2014-TCE (Alianza País).

²⁶ Fuente: Tribunal Contencioso Electoral (Ecuador): <http://www.tce.gob.ec/sentencias/>

²⁷ Nohlen, D. (2010): *Ciencia Política y Democracia en su contexto*, Quito, Tribunal Contencioso Electoral.

²⁸ Dieter Nohlen *op. cit.*, pp. 148–149.

REFERENCIAS

1. Ackerman, B. (1998): *La política del diálogo liberal*, Barcelona.
2. Balbín, C. (2011): *Manual de Derecho Administrativo*, Buenos Aires, La Ley.
3. Bidart Campos, G. (2008): *Compendio de Derecho Constitucional*, Buenos Aires, Ediar, 1a. reimp.
4. Bobbio, N. (2013): *Teoría General del Derecho*, Temis, Bogotá.
5. Bovero, M. (2002): *Una Gramática de la Democracia: Contra el Gobierno de los Peores*, Madrid, Trotta.
6. Comadira, J. (2010): *El juez contencioso administrativo y el principio de juridicidad (legalidad administrativa). Los intereses a proteger*, Segundo Congreso Iberoamericano de Derecho Administrativo y Justicia administrativa, México, Instituto de Investigaciones Jurídicas – UNAM.
7. Dahl, R. (2012) “La Poliarquía” en: Delgado Sotillos, Irene, y López Nieto, Lourdes. *Doce lecturas fundamentales de ciencia política*, Madrid, Universidad Nacional de Educación a Distancia.
8. Ferrajoli, L.(2008): *Democracia y Garantismo*, Madrid, Trotta.
9. Foucault, M. (2014) : *Las redes del poder*, Buenos Aires, Prometeo.
10. Gordillo, A. (2013): *Tratado de Derecho Administrativo*, Buenos Aires, Fundación de Derecho Administrativo, 8va ed.
11. Hart, L. (2009): *El Concepto de Derecho*, Buenos Aires, Abeledo Perrot, 3a ed.
12. Larrosa Haro, Manuel. “Partidos Políticos, Sistemas Electorales y Sistemas de Partidos”, en Gustavo Emmerich y Víctor Alarcón Olguín coord., *Tratado de Ciencia Política*, Iztapalapa, Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa, 2007.
13. Nohlen, D. (2010): *Ciencia Política y Democracia en su contexto*, Quito, Tribunal Contencioso Electoral.
14. Oñate, Pablo. “Los Partidos Políticos” en: Rafael del Águila edit. *Manual de Ciencia Política*, Madrid, Trotta, Cuarta edición, 2005.
15. Orozco Henríquez, J. (2007): *El Contencioso Electoral, la calificación electoral*. Daniel Zovatto et. al. *Tratado de Derecho Electoral Comparado de América Latina*, México, Fondo de Cultura Económica, 2a. ed.
16. Peña Freire, A. (1997): *La Garantía en el Estado Constitucional de Derecho*, Trotta, Madrid.
17. Retortillo Baquer, L. (1981): “Evoluciones recientes del Contencioso Administrativo”. *Revista de Administración Pública*, No. 95, mayo-agosto.
18. Rivas, A. “Procedimientos administrativos en la República Argentina: El sistema nacional” disponible en: Biblioteca Jurídica Virtual de la Universidad Nacional autónoma de México <http://biblio.juridicas.unam.mx/libros/1/217/39.pdf>.
19. Rivero, Ángel. “Representación Política y Participación” en: Rafael del Águila Edit., *Manual de Ciencia Política*, Madrid, Trotta, Cuarta Edición 2005.
20. Ross, A. (1997): *Sobre el Derecho y la Justicia*, Buenos Aires, Eudeba.
21. Schumpeter, J. (1983): *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, México D.F., Orbis.
22. Schmitt, C. (2009): *El Concepto de lo Político*, Madrid, Alianza, 5ta. reim.
23. Singer, A. (2002): *De Rousseau al Federalista: en busca de un terreno común*. Argentina: CLACSO.
24. Convención Americana sobre Derechos Humanos.
25. Carta Democrática Interamericana
26. Observación General No. 25, Comentarios generales adoptados por el Comité de los Derechos Humanos, Artículo 25 - La participación en los asuntos públicos y el derecho de voto, 57º período de sesiones, U.N. Doc. HRI/GEN/1/Rev.7 at 194 (1996).

27. Corte Interamericana de Derechos Humanos, Caso Yatama Vs. Nicaragua, Serie C. No. 127, Excepciones, Fondo, Reparaciones y Costas. 23 de Junio de 2005.
28. Corte Interamericana de Derechos Humanos, *Caso Velásquez Rodríguez Vs. Guatemala*, Sentencia de Fondo.
29. Corte Interamericana de Derechos Humanos, Caso Castañeda Gutman Vs. México, Serie C. No. 184, Excepciones preliminares, Fondo, Reparaciones y Costas. 6 de agosto de 2008.
30. Constitución Política de la Nación Argentina.
31. Constitución Política de la República de Colombia
32. Constitución de la República del Ecuador.
33. Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación de los Estados Unidos Mexicanos, Jurisprudencia: 13/2000-TEPJF.
34. Tribunal Electoral del Poder Judicial de la Federación de los Estados Unidos Mexicanos, Jurisprudencia: 11/2004-TEPJF.

Анотація/Anotación

На президентських виборах 2017 року функції виборчого правосуддя виконуватиме судовий трибунал. Це буде процес, що аж ніяк не свідчитиме про перемогу правлячої партії, у випадку, якщо умови проведення виборів будуть нормальними та прозорими. Рівень демократії буде зменшуватися щоразу, коли роль виборчого судді, захисника людських прав та об'єктивного виборчого режиму, зводиться до незаконного передання посад особам, що не будуть обрані шляхом народних виборів.

Será el mismo tribunal, quien ejercerá funciones de justicia electoral en los comicios presidenciales de 2017, proceso en el cual no se evidencia triunfo para el oficialismo, al menos no dentro de circunstancias normales y transparentes. Menor será el nivel de democracia toda vez que el rol del juez electoral protector de derechos humanos y del régimen objetivo electoral, pueda convertirse en un puente de transacción de cargos de elección popular.

EL MECANISMO DE REGULACIÓN DE LA GESTIÓN DE SALARIOS Y OPORTUNIDADES EN URUGUAY

МЕХАНІЗМ РЕГУЛЮВАННЯ УПРАВЛІННЯ ЗАРОБІТНИМИ ПЛАТАМИ ТА БОНУСАМИ В УРУГВАЇ

Autor/Автор:

Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

A través del contrato de trabajo se establece una relación entre empresario y trabajador, esta relación supone una serie de derechos y obligaciones recíprocos que son conocidos como relación laboral. Aquello que para una de las partes representa un derecho para la otra es una obligación. De este modo, las obligaciones fundamentales por parte del trabajador son las de trabajar y la obligación del empleador es la de retribución, donde el salario es parte fundamental de esta (Castro 2007: 19).

El salario es la remuneración o ganancia, sea cual fuere su denominación o método de cálculo, siempre que pueda evaluarse en efectivo, fijada por acuerdo o por la legislación, y debida por un empleador a un trabajador en virtud de un contrato de trabajo, escrito o verbal, por la labor que este último haya efectuado o deba efectuar o por servicios que haya prestado o deba prestar (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social 2008: sin página).

Todo trabajador tiene derecho a recibir un salario por las labores que realice; sin embargo, cómo es fijado este salario, bajo qué criterios es determinada esta remuneración. Para calcular el salario de un trabajador cada país debe determinar una serie de criterios que están basados en su propio contexto laboral y que se adecúan a las condiciones económicas que estos países presentan. No obstante, el tema salarial siempre es causa de una serie de conflictos y protestas recurrentes en nuestra región.

De acuerdo a Adriana Cassoni, los salarios, al igual que cualquier precio, son determinados de diferentes maneras en cada economía como el equilibrio entre oferta y demanda de trabajo; el precio que fija determinada autoridad en la economía; como consecuencia de una negociación colectiva; entre otras. A partir de los diferentes mecanismos que existen para determinar el salario, surgen también diferentes interpretaciones teóricas del funcionamiento del mercado laboral (2005:2).

Desde un punto de vista jurídico, el salario es la contraprestación fundamental a las que está obligado a dar el empresario a cambio de trabajo. Asimismo, el salario es un elemento básico dentro de un contrato de trabajo (Castro 2007: 19). De no existir este elemento, no podríamos hablar de una relación laboral.

El salario laboral presenta a su vez diferentes tipos de salario. Por un lado tenemos el salario mínimo que es aquel considerado como necesario, en función a las condiciones económicas que predominan en un lugar; de modo tal que, se asegure al trabajador un nivel de vida suficiente con el objetivo de satisfacer sus necesidades físicas, intelectuales y morales. Por otro lado, tenemos el salario parcial que puede integrarse con prestaciones en especies, en las ocupaciones o industrias en las que esta forma de pago sea de uso común o conveniente

a la causa de la naturaleza de dichas ocupaciones (Ministerio de Trabajo y Seguridad Social 2008: sin página).

Uruguay es un país caracterizado por actualizar sus leyes y regulaciones, así como por implementar nuevas normas. En el campo laboral, también ha venido sucediendo lo mismo desde hace un par de décadas. De este modo, la mayoría de las decisiones y regulaciones judiciales que se toman en este ámbito, se hacen siguiendo las Convenciones adoptadas por la Organización Internacional del Trabajo (OIT). Estas regulaciones tienen por objetivo principal el establecimiento de estándares mínimos que no pueden ser ignorados por los empleadores (Hughes & Hughes sin año: 1).

En Uruguay no existe un “Código laboral” o una “ley laboral marco” que regule los múltiples aspectos vinculados al derecho del trabajo. Por lo tanto, las regulaciones del derecho laboral uruguayo se encuentra en la Constitución, leyes, decretos y resoluciones que no se encuentran consolidadas en un único documento legal (sin año: 1).

La Ley de Consejos de Salarios de 1943 creó un escenario de encuentro entre trabajadores y empresarios donde también participaba el poder ejecutivo, con el objetivo de fijar salarios mínimos por categorías, es decir, por grupos de actividad económica del sector privado urbano sin incluir el servicio doméstico (Notaro 2012: 97). En estos espacios tanto trabajadores como empresarios y el gobierno discutían los laudos salariales por categoría ocupacional y el convenio que se firmaba era homologado por el gobierno, contando con fuerza de ley para toda la rama (Zunino 2009: 20).

Con este instrumento el gobierno buscaba canalizar los conflictos laborales y mediante la intervención del Estado encontrar soluciones; por ello, los Consejos de Salarios establecían una instancia obligatoria de negociación colectiva. Al mismo tiempo, con la promulgación de la Ley de Consejos de Salarios también se buscaba encausar la lucha de clases y que los conflictos fueran solucionados dentro de un sistema en el que ambas partes tenían la obligación de participar (2009: 21).

Luego de presentar el marco teórico de este ensayo, en la tercera sección nos concentraremos en los mecanismos de fijación de los salarios que actualmente rigen en Uruguay. Para ello, primero introduciremos las generalidades respecto a esta regulación para luego pasar a las particularidades que caracterizan a los siguientes sectores: industria manufacturera, construcción y educación pública.

Finalmente, el lector podrá encontrar las conclusiones finales y las recomendaciones que se desprenden luego del análisis realizado en el presente ensayo.

CONTEXTO LABORAL Y SALARIAL EN URUGUAY

A fines de 1998 y a inicios de 1999 tuvo lugar una fuerte crisis económica en Uruguay, la cual sucedió luego de la crisis brasileña. Esta crisis tuvo su momento más crítico en el año 2002 ya que se registró una fuerte contracción del nivel de actividad económica, cayendo en un 10.8% el PBI; mientras que entre 1999 y 2002 el nivel de actividad tuvo una caída de 17.5% (Mazzuchi 2009: 3).

Luego de este período de crisis, a partir de 2003 la economía uruguaya entró en un proceso de recuperación. El sistema bancario empezó a ordenarse y se fue consolidando un contexto regional e internacional favorable para el país. A pesar de que el PBI aumentó, los niveles de desempleo se mantuvieron elevados. No obstante, el empleo aumentó pero en el 2004 el 45% de los ocupados contaba con un empleo de mala calidad. De igual modo, el salario medio real privado no pudo recuperarse a pesar del crecimiento económico (2009:3).

Con el cambio de gobierno en el 2005, se diseñó una estrategia basada en un concepto integral de desarrollo que articulaba tanto la política económica como la política social.

Consecuentemente, uno de los objetivos esenciales de dicha estrategia era aumentar la inversión, asumiendo que ella representaba la clave para aumentar el empleo, revirtiendo de este modo la pobreza y exclusión social (2009: 3).

Como parte de esta estrategia una serie de cambios en materia laboral tuvieron lugar, específicamente con respecto a los salarios. A partir de mayo de 2005 el Estado comenzó a desempeñar un rol mucho más activo y se reinstalaron los Consejos de Salarios que habían dejado de ser convocados de oficio a partir de 1992. Por otro lado, se instauró una comisión bipartita para los funcionarios públicos cuya función era habilitar la negociación colectiva en la esfera estatal, esto se logró a partir de la negociación con distintos grupos, involucrando por primera vez a la Administración Central (2009: 4).

A pesar de que las condiciones económicas mejoraban considerablemente, la tasa de desempleo no disminuía a la velocidad con la que la economía crecía. Frente a este problema, una serie de hipótesis comenzaron a surgir para explicar dicha situación; por ejemplo, algunos señalaban que la reactivación de sectores importante como la construcción o el comercio no había sido suficiente, que los cambios legales y mayores controles del Banco de Previsión Social y la Dirección General Impositiva produjeron el congelamiento de las decisiones empresariales o que no existían políticas activas de empleo suficientes (2009: 6).

No obstante, en el 2006 la situación cambió favorablemente y se comenzaron a notar resultados positivos para el sector laboral. Por ello, el año 2007 representó un año muy bueno para la demanda de trabajo, creándose más de 70 000 puestos de trabajo y en el 2008 se crearon otros 60 000 puestos más (2009: 7).

En el ámbito normativo laboral, es importante mencionar que “Uruguay se ha caracterizado siempre por ser un país altamente intervencionista y protector del trabajador en las relaciones individuales de trabajo por un lado (...)”. Sin embargo, no cuenta con una legislación propia únicamente en materia de derecho colectivo (2009: 9).

Origen del Sistema de Relaciones Laborales

Desde fines del siglo XIX hasta mediados del siglo XX en Uruguay se fue construyendo un Sistema de Relaciones Laborales que reconocía la asimetría en el poder y capacidad de negociación entre los patrones y trabajadores, dentro de un contexto de crecimiento económico que era impulsado desde la industria de sustitución de importaciones a partir de la emergencia de un proletariado y un empresariado industrial (Notaro 2011: 4).

La ley de creación de los Consejos de Salarios en 1943 generó el escenario principal del sistema y los cambios en su funcionamiento definen etapas, se explican por las interrelaciones con el contexto y contribuyen a explicar los niveles de desempleo y de salarios (2011: 4)

Por lo tanto, dentro de un Sistema de Relaciones Laborales participan tanto los trabajadores, los empleadores y los diferentes contextos en los cuales estos actores se encuentran involucrados. De igual modo, se debe tener en cuenta el funcionamiento de las organizaciones en materia de participación, cooperación, los niveles de confrontación e índice de conflictos para poder comprender el sistema de relaciones laborales ya que en base a ello, se diseñan las estrategias de operación en las empresas.

A principios del siglo XX comenzó el modelo de intervención estatal en la regulación de las relaciones individuales de trabajo y continuó implementándose con la misma filosofía protectora hasta la década de 1990. En esta década se comprobó una especie de paralización en la producción legislativa que determinó que el cuadro general de beneficios para los trabajadores individuales quedara configurado en 1989 luego de la aprobación de las leyes que cambiaron el salario vacacional y mejoraron el pago de las horas extras (Mazzuchi 2009: 9).

Mientras que en otros países se producían cambios en su cuerpo normativo debido a la participación del Estado en la regulación de las relaciones individuales y a los cambios en

el contexto económico, esto no sucedía en Uruguay. No obstante, se señalaba que la mayor desregulación se produjo a partir de 1992 cuando el gobierno decidió no convocar a los Consejos de Salarios; sin embargo, esta decisión no supuso la derogación de la ley 10.449 que los creó. Por ello, en el 2005 cuando el gobierno creyó oportuno convocarlos nuevamente, las nuevas autoridades se volvieron a reunir al amparo de la ley (2009: 9).

La nueva política aplicada desde el 2005 en materia laboral marcó el inicio de un cambio ya que se dictaron las primeras normas reguladoras de las relaciones colectivas de trabajo; sin embargo, ellas no se desarrollaron en el marco de un enfoque sistémico global, por lo que solo se atacaron ciertos problemas puntuales que se iban presentando. Por esta razón, actualmente coexisten temas en los que existe una mayor libertad y otros que son regulados por ley por primera vez en el país uruguayo (2009: 10).

El año 2005 también significó un cambio en el rol que venía teniendo el Estado dentro del ámbito laboral ya que dejó de tener un papel pasivo para desempeñar un rol activo a través de fomentar el tripartismo y generar ámbitos institucionales que promuevan la negociación (2009: 17). De este modo, se convocaron nuevamente Consejos Salariales que ya habían sido creados en 1943.

2.2. Negociación Colectiva Obligatoria: Ley de Consejos de Salarios

En 1943 la Ley de Consejos de Salarios creó un escenario de encuentro periódico entre empleadores y trabajadores en el que también se contaba con la presencia del Estado a través del Poder Ejecutivo. El principal objetivo de estas instancias era el de fijar los salarios mínimos por categoría dentro del sector privado urbano sin incluir el servicio doméstico (Notaro 2013: 97).

Entre 1933 y 1942 Uruguay vivió una tensa situación política luego de que diferentes golpes de Estado tuvieron lugar. En 1942 se restauró por completo la democracia y se convocaron a elecciones que contaron con la participación de todos los partidos y fracciones políticas, donde ganó el Partido Colorado y Juan José Amézaga asumió la presidencia del país. En el discurso que el presidente Amézaga brindó en la Asamblea General en marzo de 1943, sostuvo que “el contrato de trabajo no puede subsistir como un contrato de adhesión en el que predomina la voluntad de una de las partes” (2008: 99).

Cuando finalizó la crisis mundial, el crecimiento industrial sufrió un gran aceleramiento, se pudo importar bienes de capital y materias primas debido a las reservas acumuladas y se protegió al mercado interno con aranceles, limitando la compra de la moneda extranjera. De este modo, en 1940 estaba surgiendo una fuerte clase obrera urbana (2008: 100-101).

De acuerdo a Jorge Notaro, “la convocatoria de los consejos de salarios implicó la institucionalización de la lucha de clases al reconocer la existencia de actores sindicales y empresariales con puntos de vista e intereses contradictorios y convocó a la superación del conflicto con la mediación del Estado, aceptando la relación capital-trabajo y el sistema republicano representativo” (2008: 102).

Entre 1943 y 1968 tuvo lugar el primer período de los Consejos bajo un modelo de economía cerrada caracterizada por una elevada protección a la empresas radicadas en el país, ello estableció que la principal preocupación de los trabajadores fuera la distribución del producto generado; las empresas no se oponían a ello en la medida en que el Estado continuara brindándoles protecciones y subsidios (Mazzuchi 2009: 17).

Con el cambio del contexto político a través de la presencia del gobierno de facto entre 1968 y 1984, cambió el marco jurídico de la negociación salarial y se dejaron de convocar a los Consejos produciendo una fuerte caída del salario real (2009: 17).

En 1985 el retorno de la democracia significó la vuelta a los Consejos de Salarios con ciertas modificaciones respecto al período anterior en el cual se habían creado e implementado. Estos cambios fueron los siguientes (2009: 17):

- Los delegados sectoriales no serían elegidos con elecciones nacionales como lo señalaba la ley, sino mediante un mecanismo de elección directa.
- El Estado debía dictar un decreto extendiendo los efectos de lo negociado a todas las empresas y todos los trabajadores del sector.
- El Estado ahora contaba con un rol intervencionista a través de proponer pautas y presionar que estas sean cumplidas.

En 1990 el gobierno convocó por última vez a los Consejos de Salarios y logró que todos los grupos de la actividad privada llegara acuerdos. Cuando estos convenios celebrados se vencieron, los Consejos no se convocaron más (2009: 17).

La nueva convocatoria de los Consejos de Salarios

En el 2005, las autoridades electas asumieron sus cargos e inmediatamente reinstalaron los Consejos de Salarios en la actividad privada convocando por primera vez en la historia uruguaya Consejos de Salarios para el sector rural. En el 2008 se pudo integrar a los Consejos de Salarios a las empleadas domésticas (2009: 17).

El 7 de marzo de 2005 se crearon dos ámbitos integrados por las cúpulas de las organizaciones sindicales, empresariales y del gobierno: el Consejo Superior Tripartito (CST) y el Consejo Superior Rural (CSR). El primero de ellos integrado por nueve delegados del Poder Ejecutivo, seis titulares y seis suplentes representando al sector trabajador, y mismo número de representantes para el sector empleador. Mientras que el segundo está integrado por nueve delegados del Poder Ejecutivo pertenecientes al Ministerio de Trabajo y Seguridad Social y al Ministerio de Ganadería, Agricultura y Pesca; seis representantes del sector trabajador pertenecientes a la Unión Nacional de Trabajadores Rurales y afines (UNATRA) y seis del sector empleador integrantes de la Asociación Rural, Federación Rural, Comisión Nacional de Fomento Rural, Cooperativas Agrarias Federadas y Asociación de Productores de Leche (2009: 18).

De acuerdo a Luis Ibarra, “los Consejos de Salarios separan a los trabajadores formales de los precarios, incorporan sus organizaciones y subordinan sus necesidades y deseos”. Por intermedio de estas instancias, el gobierno administró los salarios de la economía como variable dependiente, sometida a objetivos de equilibrio fiscal e inflación (2010: 11).

Como se ha mencionado, la reinstalación de los Consejos de Salarios involucró el sector privado incluyendo el servicio doméstico, el sector público y los trabajadores rurales. Con la implementación de estos Consejos también se aplicaron una serie de modificaciones importante. Previamente existía un Consejo Superior de Salarios pero a partir de este período, este órgano cumple un papel fundamente que no había tenido y se convierte en un verdadero regulador y articulador de las resoluciones (Zunino 2009: 27).

Desde el año 2005, Uruguay ha experimentando un importante crecimiento económico que ha generado un gran número de empleos, con ello se ha reducido la tasa de desempleo y el poder adquisitivo de los salarios ha aumentado. De igual modo, la instauración de negociación colectiva de tipo obligatorio ha contribuido a reducir la varianza de la distribución salarial (2009: 27).

MECANISMOS DE FIJACIÓN DE SALARIOS EN URUGUAY

En la doctrina uruguaya, Plá Rodríguez describió cinco sistemas de reglamentación del salario, que van desde la ausencia de reglamentación, característica del Estado liberal burgués, pasando por la fijación de un límite mínimo, la fijación de un límite máximo, la determinación de un monto fijo, hasta la aplicación del principio de equiparación. Rodríguez agrupa los métodos posibles de fijación del salario en cinco categorías: por contratos individuales, por organismos gubernamentales, por organismos especializados de integración tripartita, por organismos de conciliación y arbitraje y por negociación colectiva (Rodríguez 2011: 248).

Como hemos visto en la sección anterior, los Consejos de Salarios, creados por Ley 10.449, son órganos de integración tripartita, que a través del diálogo social, establecen salarios mínimos, categorías y otros beneficios. De igual modo, estos organismos también cumplen un rol de conciliación y mediación de conflictos colectivos (Ministerios de Trabajo y Seguridad Social 2016: sin página).

Cumpliendo con el decreto 105/005, se convocó al Consejo Superior Tripartito, dentro de sus principales funciones se encontraba la de reformular los grupos de actividad. Consecuentemente, el Consejo Superior de Salarios acordó reagrupar las actividades en 20 grupos. En la Tercera Ronda que se realizó en el 2008, se agregó un grupo: trabajadoras del hogar o servicio doméstico. El siguiente cuadro presenta la conformación de la totalidad de los Grupos (2006: sin página).

Grupos de Industria, Comercio y actividades en general	Grupo: Actividad Doméstica	Grupo: Actividad Rural)	Sector Público
Procesamiento y conservación de alimentos, bebidas y tabaco Industria frigorífico Pesca Industria Textil Industrias del Cuero, Vestimenta y Calzado Industria de la madera, celulosa y papel Industria química, del medicamento, farmacéutica, de combustibles y anexos Industria de productos metálicos, maquinarias y equipo Industria de la construcción y actividades complementarias Comercio en general Comercio minorista de la alimentación Hoteles, restaurantes y bares Transporte y almacenamiento Intermediación financiera, seguros y pensiones Servicios de salud y anexos Servicios de enseñanza Industria gráfica •Servicios culturales, de esparcimiento y comunicaciones Servicios profesionales, técnicos, especializados y aquellos no incluidos en otros grupos Entidades gremiales, sociales y deportivas	Servicio doméstico (Grupo nuevo a partir de la Tercera ronda 2008)	Ganadería, Agricultura y actividades conexas Viñedos, fruticultura, horticultura, floricultura, criaderos de aves, suinos, apicultura y otras actividades no inc. en el grpo.22 Forestación (incluido bosques, montes y turberas)	Negociación colectiva en el Sector Público

Generalidades

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ha identificado tres formas de fijación de salarios (2016: sin página).

- por tiempo trabajado: ya sea mensual, diario o por hora
- por producción realizada: comisión, destajo, a la parte por incentivo, asegurándose como mínimo, el logro de un salario normal, que implica 8 horas de trabajo
- por sistema mixto: un salario básico por tiempo, y luego de lograr un mínimo de producción, se determina un porcentaje por comisión o producción.

De acuerdo a Ana Cassoni, existen tres mecanismos básicos para fijar los salarios en Uruguay. El primero de ellos es el acuerdo entre el trabajador y el empleador privado, que es realizado a título personal y puede quedar plasmado en un contrato escrito o no. El segundo método es el acuerdo entre el empleador privado o un conjunto de empleadores que están agrupados en un asociación y un conjunto de trabajadores representados o no por un sindicato. Finalmente los salarios pueden ser fijados a través de decretos del poder Ejecutivo (2005: 3).

Cuando los salarios son fijados por el Poder Ejecutivo se deben diferenciar los siguientes casos. En primer lugar, cuando en la fijación del salario no se ve involucrada ninguna asociación de trabajadores o empleados privados como es el caso del salario mínimo, se fijan los salarios por categoría ocupacional y por el sector de actividad económica. De este modo, se produce una diferenciación entre el carácter de jornalero o mensual del vínculo laboral. Este salario puede incluir pagos en especie y su equivalente en dinero. Por ejemplo: trabajadores rurales que no pertenecen a la forestación o trabajadores del servicio doméstico (2005: 3).

El segundo caso sucede cuando los salarios son fijados por decreto pero los involucrados, es decir, empresario y trabajadores negocian con el gobierno y entre ellos mismos los aumentos mínimos que pueden llegar a ser autorizados. Esto sucede por ejemplo en el sector construcción (2005: 3).

Finalmente, el último caso se presenta en el sector público. El Poder Ejecutivo con aprobación del Parlamento Nacional determina la cantidad de dinero que debe ser asignada para los diferentes rubros de la empresa, sector o ente. Asimismo, también son ambos entes quienes deciden cuál es el monto que se puede asignar específicamente al rubro de remuneraciones. Para determinar dichos montos existen dos instancias: el presupuesto quincenal y las rendiciones de cuentas anuales. En estas instancias existe contacto entre el gobierno y los actores involucrados y también presión política para aumentar los montos que se manifiesta a través de huelgas o discusiones en el parlamento. Cuando los montos son asignados, existe una etapa de negociación general donde se discuten los mecanismos de aumento salarial (2005: 3-4).

Es importante mencionar que en Uruguay existen sindicatos a nivel de empresa ya sea pública o privada, de sectores económico que van desde una actividad completa como lo es el transporte hasta sectores muy específicos como por ejemplo el rubro de la educación primaria privada; a nivel de una actividad en una localidad geográfica específica; y también para ocupaciones particulares como por ejemplo cirujanos y anestesistas. Cuando se trata de sindicatos de trabajadores, estos gremios pueden o no estar dentro de la central sindical del Plenario Intersindical de Trabajadores – Convención Nacional de Trabajadores (PIT-CNT) (2005: 5).

Por otro lado también cabe mencionar las asociaciones de empleadores privados, que en principio negociaban en los Consejos de Salarios como corporación a nivel de sector económico con los sindicatos y con las autoridades. No obstante, actualmente bajo la lógica de negociación descentralizada esta función de negociación no tiene mayor relevancia; por lo que el Poder Ejecutivo cumple un rol regulador (2005:5).

La mayoría de actividades económicas privadas fijan sus salarios a través del mecanismo tipo 2, es decir, un acuerdo entre el empleador privado o un conjunto de empleadores que están agrupados en un asociación y un conjunto de trabajadores representados o no por un sindicato. Esto sucede ya que el gobierno dejó de participar en la negociación colectiva de

forma generalizada en 1991. No obstante el gobierno continúa participando en la negociación en los siguientes sectores: Transporte, Salud y Construcción, ya que en estos sectores los acuerdos alcanzados se expresan en decretos del Poder Ejecutivo (2005: 3).

En este trabajo nos estamos concentrando en la tercera época de los Consejos de Salarios (decreto 105/005 de 7 de marzo de 2005). Este período presenta ciertas similitudes a los dos anteriores ya que se acude a la aplicación heterodoxa de la ley 10.449, lo que significa la designación directa de los representantes sociales y los decretos de extensión de acuerdo a los lineamientos y las pautas brindadas por el Poder Ejecutivo. No obstante, con la introducción de la ley N° 18.566 el 9 de setiembre de 2009, una serie de modificaciones en la Ley de Consejos de Salarios se llevo a cabo. Estos cambios adecuaban el marco legal a la aplicación heterodoxa de la segunda y tercera etapa (Rodríguez 2011: 256).

Particularidades por sector

- Industria manufacturera

La industria sindical manufacturera en Uruguay es muy grande; por ello, empleadores y trabajadores se encuentran agrupados en sindicatos y cámara de acuerdo al nivel de actividad económica. Históricamente dentro de esta industria la negociación sobre los salarios siempre ha estado caracterizada por la centralización. Durante los años 90, el empleo industrial cayó fuertemente y el gobierno nacional dejó de participar y homologar los convenios colectivos de rama, todo ello desencadenó en que muchos sindicatos estén negociando actualmente salarios ni condiciones labores. A pesar de esta situación, en varios sectores, la negociación a nivel de empresa se ha comunicado en mayor medida y viene funcionando con regularidad; mientras que en otros sectores no se cuenta con ningún marco de referencia para la fijación de salarios (Cassoni 2005: 7).

Dentro ese sector encontramos subsectores como la industria de la bebida, de combustibles y cemento, industria frigorífica, láctea, metalúrgica y química. Estos sectores son los más representativos sobre lo que viene sucediendo en materia de fijación de salarios dentro de este sector.

La industria de la bebida se encuentra en un proceso de transformación porque viene teniendo lugar una importante fusión de un grupo de empresas. En este sector existe negociación; no obstante, esta no es suficiente para cubrir la totalidad de los trabajadores y empresas porque se realiza entre el sindicato de trabajadores y el Centro de Fabricantes; por lo tanto, ambos actores no cubre el 100% de todos los involucrados. Por ejemplo, la mayoría de los trabajadores de las empresas grandes se encuentran dentro del sindicato de la bebida, mas no aquellas personas que cubren posiciones gerenciales o de mandos medios ya que ellos no pertenecen a ningún sindicato y sus contratos son salariales escritos de manera individual. El mencionado Centro de Fabricantes agrupa a empresas que cuenta con el 80% del mercado; sin embargo, solo brindan empleo al 55% de los trabajadores. (2003: 8).

La empresa pública ANCAP tiene el dominio único sobre la industria de combustibles y cemento y cuenta con negociación colectiva para la fijación de salarios y condiciones laborales. Asimismo, aquellos trabajadores que no se encuentran en posiciones con rango gerencial o de confianza forman parte del sindicato. A través de negociaciones entre el sindicato, las autoridades del ente público y los representantes del Poder Ejecutivo, se fijaban los salarios hasta el año 2002. No obstante, a partir de 2003, este mecanismo fue revocado y los ajustes pasaron a ser igual a los del resto del sector público que son fijados de manera unilateral por decreto del Poder Ejecutivo (2003: 8).

Dentro de la industria frigorífica las condiciones de trabajo en el sector y la fijación de incentivos extra salariales también son regulados a través de un convenio colectivo. No obstante, a partir de la década de 1990 la fijación de salarios por categoría ocupacional se

realiza a nivel de empresa. Es importante mencionar que debido a que los establecimientos se encuentran ubicados en diferentes áreas geográficas, el control sindical del cumplimiento de los acuerdos y las leyes resulta muy complicado. La diversidad geográfica se convierte en un factor crítico en esta industria ya que el trabajo se encuentra bajo condiciones de salubridad muy específicas. Finalmente, la fijación de salarios se encuentra directamente relacionada a la empresa y muchas veces en ella no existe sindicato ni convenio colectivo firmado (2003: 8).

La industria láctea solo presenta negociación a nivel de empresa, es decir, la Federación de Trabajadores de la Industria Láctea no negocia con la Cámara empresarial desde 1994. En este sector se pueden encontrar empresas de diferente magnitud. La Cooperativa Nacional de Productores de Leche (CONAPROLE) es la mayor en términos de empleo y producción (2003: 8).

En la industria farmacéutica no existe negociación colectiva de rama ni negociación a nivel de empresa. Dentro de este sector se encuentran dos Cámaras empresariales: laboratorios nacionales y laboratorios internacionales; también existe un sindicato de trabajadores que ha intentado negociar con cada cámara de manera individual; sin embargo no ha logrado tener éxito en los procesos de negociación. Los únicos que cuentan con contratos salariales de carácter individual son los visitantes médicos. Desde el año 2000 en este sector no ha existido ajuste salarial. Los salarios que se fijaron en el último convenio y que vencieron en marzo de 2000 aún continúan operando actualmente como salarios mínimos por categoría ocupacional (2003: 9).

Otra industria que no tiene negociación de rama desde 1995, es la industria química, en dicho año venció el último convenio colectivo. Un factor que dificulta un nuevo convenio es la desaparición continua de empresas. El último convenio fijaba los salarios, beneficios extra salariales y condiciones laborales. A pesar de esta situación, se han renovado ciertos aspectos (a excepción de los salarios) debido a la cooperación de las empresas que forman parte de este sector. Luego de que no se renovara el convenio de 1995, ciertas empresas firmaron convenios con sus trabajadores, en las cuales se incluía formas de ajuste salarial; no obstante en los últimos años, esta práctica ya no se viene realizando (2003: 9).

Conformada por pequeñas empresas, la industria textil se encuentra atomizada y posee un alto índice de informalidad y no cuenta con ninguna negociación colectiva, no existen contratos escritos de trabajo y las empresas cuentan con amplia libertad para fijar los salarios. Por otro lado, en la industria de la madera, si bien algunas condiciones laborales son negociadas, la mayoría de los trabajadores son tratados como rurales; por lo tanto sus salarios son fijados por el Poder Ejecutivo. De igual modo, el sindicato no tiene posibilidades reales de participar en el mecanismo de fijación salarial; no obstante, cuando pueden participar en el tema, solo las mejores que se determinan son aplicadas solo a sus afiliados (4% del total de trabajadores (2003: 10).

- Construcción

El sector construcción en Uruguay se encuentra bajo cierta regulación por parte del Estado; por ello, los salarios mínimos por categoría ocupacional están fijados por decreto del Poder Ejecutivo.

Esto se vincula al hecho de que el Estado es el comprador más importante de estos servicios, pero también a las particularidades del empleo en lo referente al pago de las compensaciones salariales (aguinaldo, etc.) y las contribuciones a los organismos de Seguridad Social e impuestos (que dado el carácter temporal del trabajo son retenidas por el Estado para el pago directo al trabajador al momento en que corresponda).

Dentro del sector construcción encontramos dos asociaciones de empleadores: aquellos que se dedican exclusivamente a la construcción para el sector privado que se encuentran agrupados en la Asociación de Promotores Privados de la Construcción del Uruguay, y los que están

dedicados a la construcción de obras públicas que forman parte de la Cámara de la Construcción del Uruguay. De este modo, la negociación se lleva a cabo de manera individual con cada uno de los grupos mencionados pero siempre contando con la participación del gobierno. No obstante, el salario mínimo que se determina es común (2003: 10).

En el año 2014 los trabajadores de la industria de la construcción recibieron de manera retroactiva un aumento salarial base de 11,6% de acuerdo a lo que establecía el convenio colectivo del sector a tres años que fue pactado en el 2013. Por otro lado, como resultado de un proceso de recategorización, los porcentajes para determinadas categorías tuvieron un incremento importante debido a lo estipulado en el acuerdo firmado con la patronal en noviembre de 2013 (El Observador 2014).

Por otro lado, el sector espera una recuperación de 3% que debió comenzar el año pasado y proyectada hasta el presente año; para ello los cotizantes antes el Banco de Previsión Social (BPS) deben superar los 55.000 trabajadores. Asimismo, si la ocupación se mantiene entre 45.500 y 55.000 el ajuste del salario real será del 2%; de 1% si está entre 35.000 y 45.000 obreros y finalmente de 0% si cae por debajo de los 35.000 registrados (2014).

Cabe resaltar que durante los últimos años, el sector construcción es el sector que ha registrado el mayor aumento en sus remuneraciones reales; con ello también se han visto incrementados los costos de la construcción. Debido a esta situación, los trabajadores de este sector han implementado un plan de viviendas para que sus afiliados tengan acceso a una propiedad nueva a un precio accesible. Esto fue posible debido a la implementación de tecnologías ahorradas de mano que obra y también a que se alcanzó un tiempo menor de construcción que demandaba un volumen inferior de trabajo (El País 2014).

- Educación pública

En este sector las relaciones laborales se rigen bajo diferentes estatutos de acuerdo al ente autónomo bajo el que se encuentran ya sea la Universidad de la República o la Administración Nacional de Educación Pública y también según la condición de los trabajadores es decir, si son docentes o no docentes (Cassoni 2005: 13).

Diferentes sindicatos se encuentran dentro del sector de educación pública. Los docentes y funcionarios de educación primaria pública se encuentran agrupados en FUM-TEP; los docentes de educación secundaria en FENAPES y los no docentes de educación secundaria es ATEs. Los funcionarios del Consejo de Educación Técnico-profesional en AFUTU, docentes universitarios (ADUR) y funcionarios universitarios no docentes (AFFUR) (2005: 14).

El sector no cuenta con una instancia formal de negociación; no obstante, los distintos sub-sectores cuentan con mecanismos de discusión que se llevan a cabo previamente a la elaboración de las leyes presupuestales y durante los procesos de discusión y aprobación de la ley en el Parlamento. Dependiendo del sub-sector son elegidos los interlocutores que participan en esta primera etapa (2005: 14).

Los trabajadores cuenta con un salario básico fijado sobre el cual se realizan las modificaciones de incrementos anuales. Los trabajadores no docentes tienen un sueldo básico que fue establecido mediante la ley presupuestal para cada grado: de 1 a 16 que corresponde a categorías ocupacionales para cada puesto de trabajo y se corresponden con los estipulados para toda la Administración Central. Por otro lado, la escala salarial en el caso de los funcionarios docente fue establecida durante un proceso de negociación con las autoridades de los organismos correspondientes. De este modo, las escalas son diferentes según se trate de la Universidad de la República o no (2005: 14).

Los ajustes salariales por encima del incremento global para la Administración Central Pública es similar al que se aplica en todo el sistema a pesar de que los gremios y los actores involucrados no sean los mismos. Debido a la ley, los organismos autónomos deben elaborar

un presupuesto de gastos que debe ser presentado al Poder Legislativo con el objetivo de ser discutido para luego lograr su aprobación. Paralelamente, el Poder Ejecutivo realiza su propia propuesta y está obligado a presentarla en el Parlamento Nacional. Es el Ejecutivo quien decide el presupuesto definitivo. “La aprobación del presupuesto quincenal (período de gobierno) determina la asignación de rubros para la enseñanza que implícitamente fija el nivel de salarios en el período” (2005: 15).

Estas negociaciones entre trabajadores y autoridades de los entes se complementan con negociaciones entre los legisladores y gremios; asimismo, las autoridades de los entes mantienen conversaciones con los representantes del Poder Ejecutivo antes de la presentación del presupuesto. Por ello, a pesar de que en teoría los incrementos de salarios no son negociados sino que deben ser fijados por ley, en la práctica la negociación tiene lugar y cuando no se llega acuerdos, los sindicatos recurren a huelgas que se realizan especialmente durante el proceso de discusión y aprobación del presupuesto y las rendiciones de cuentas (2005: 15).

Dentro de este sector podemos distinguir dos organismos: la Administración Nacional de Educación Pública y Universidad de la República. En el primero de ellos se encuentran agrupadas la educación primaria, secundaria, técnica-profesional y formación docente; mientras que la Universidad es un ente autónomo.

En la Administración Nacional de Educación Pública los trabajadores son representados por diferentes sindicatos y discuten los posibles aumentos salariales que podrían ser propuestos para el presupuesto, las rendiciones de cuentas anuales y las compensaciones salariales de manera conjunta con el Consejo Directivo Central (CODICEN) de la Administración Nacional de Educación Pública (ANEP). En algunas ocasiones el Parlamento Nacional interviene como interlocutor. Por otro lado, existen negociaciones sobre otros aspectos que no están relacionados al ámbito salarial, las cuales se realizan por separados entre los Consejos Desconcentrados de cada nivel educativo y los gremios (2005: 15).

Existen dos tipos de cargos de acuerdo a la relación laboral: presupuestados, los cuales son por un tiempo indeterminado; e interino, que tienen una duración de un año si son titulares o menos en el caso de suplentes pudiendo ser renovados al vencimiento. De acuerdo al caso que se presente, se realiza la contratación. Por ejemplo, los maestros de educación primaria, docentes de docencia indirecta y funcionarios no docentes son contratados asignándoles un cargo con horas semanales específicas; mientras que los docentes de secundaria, de UTU y formación docente son contratados por hora aula (2005: 16).

Dentro de la Universidad de la República, encontramos dos agrupaciones gremiales: Asociación de Docentes de la Universidad de la República (ADUR) y la Agrupación Federal de Funcionarios de la Universidad de la República (AFFUR) que se encuentran conformados por los sindicatos de docentes y funcionarios no docentes de cada facultad y escuela universitaria (2005: 16).

Cuando se logra un acuerdo sobre los salarios y otros requerimientos, continúa un proceso de negociación entre el Poder Ejecutivo, las autoridades universitarias y en muchas oportunidades también participa el Ministerio de Economía y Finanzas. Debido a que por ley constitucional los entes autónomos y el Poder Ejecutivo deben presentar al Parlamento sus proyectos de presupuesto por separado y es este último quien decide, existen negociaciones directas entre los actores y el Parlamento (2005: 16). No existe una negociación salarial colectiva entre los actores involucrados; no obstante, en la práctica las distancias etapas que tienen lugar funcionan como en una negociación estándar, ya que los trabajadores utilizan las medidas tradicionales de presión frente a las autoridades universitarias y el Poder Ejecutivo (2005: 16).

En el Estatuto de Personal Docente de la Universidad se encuentran todos los derechos, funciones y obligaciones de los docentes universitarios. Este documento se asemeja a un

contrato escrito de carácter colectivo. Por otro lado, en el caso de los trabajadores no docentes existe un reglamento análogo que determina también las cargas horarias semanales (2005: 16).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Uruguay es uno de los países latinoamericanos que mantiene los estándares más altos en lo que respecta a calidad de vida dentro de la región. Asimismo, durante los últimos años ha introducido una serie de cambios dentro de sus leyes, convirtiéndolo en un país mucho más plural y tolerante que sirve de ejemplo para sus países vecinos. De este modo, los cambios también se han producido en materia laboral. A pesar de que Uruguay no cuente con una ley laboral marco o un código laboral marco, todas las regulaciones, normas y leyes respecto al tema laboral se encuentran en la Constitución Política de este país y se han determinado siguiendo los convenios internacional firmados por el país uruguayo y cumpliendo con las normas de la Organización Internacional de Trabajo.

Hemos podido observar que un contrato laboral supone la relación entre un empleador y trabajador. Para que un contrato se pueda celebrar existen una serie de condiciones que deben ser cumplidas por ambas partes. Un contrato laboral supone la existencia tanto de derechos como de deberes para las dos partes involucradas. De este modo, una de las principales condiciones de un contrato laboral es que existe un salario, es decir, una recompensa monetaria brindada por el empleador al trabajador a cambio del trabajo que realiza este último. El salario se establece siguiendo ciertos parámetros determinados por cada sociedad. Es importante mencionar que antes de la Revolución Industrial y de las manifestaciones de la clase trabajadora durante aquella época, los salarios se establecían libremente por los empleadores sin cumplir con ningún requisito. No obstante, esta situación ha ido cambiando con el transcurso de los años y los cambios que se han producido a nivel social, económico y cultural.

Dentro del sistema salarial, encontramos el salario mínimo que es regulado por el Estado en todos los países. El salario mínimo asegura a las personas un ingreso con el que se pueda comprar la canasta básica de alimentos y otros servicios básicos que le permitan tener una calidad de vida digna. Sin embargo, lamentablemente muchas veces el salario mínimo no logra cubrir con estas necesidades y la población tiene que vivir en condiciones muy deplorables.

En Uruguay, el salario mínimo se establece en función a las condiciones económicas del país y busca que el trabajador tenga un nivel de vida suficiente logrando satisfacer sus necesidades físicas, intelectuales y morales. También debemos mencionar el salario parcial que puede integrarse con prestaciones en especies, en las ocupaciones o industrias en las que esta forma de pago sea de uso común o conveniente a la causa de la naturaleza de dichas labores.

El Ministerio de Trabajo y Seguridad Social ha identificado tres formas de fijación de salarios. La primera de ella es por tiempo trabajado que puede ser diario, mensual o por hora. La segunda es por producción realizada, es decir, comisión, destajo, a la parte por incentivo, asegurándose como mínimo, el logro de un salario normal, que supone 8 horas de trabajo. La última modalidad es por sistema mixto, en otras palabras, un salario básico por tiempo, y luego de lograr un mínimo de producción, se determina un porcentaje por comisión o producción.

En el sector de construcción, que es uno de los sectores más dinámicos y con mayor generación de ingresos en la economía uruguaya, la variación de los salarios ha sido proporcional y ha ido aumentando cada año. Sin embargo, otros sectores como la industria metalúrgica no cuenta con un convenio y los empresarios fijan los salarios de los trabajadores libremente.

Es importante resaltar que en la economía uruguaya no todos los sectores cuentan con la misma presencia ya que algunos de ellos tiene mayor actividad y participación dentro de la dinámica económica. Por lo tanto, aquellos sectores más grandes se encuentran organizados

en sindicatos y gremios; de este modo cuentan también con mayor poder político para su participación dentro de los Consejos de Salarios.

Luego de realizar este análisis y ver cuál es la situación en algunos de los sectores como industria y educación en Uruguay, es importante mencionar que aún se necesita una mayor presencia del Estado dentro de aquellos sectores pequeños. Estos sectores necesitan contar con herramientas de empoderamiento para que puedan participar en igualdad de condiciones dentro de las negociaciones y logren convenios que sean sostenibles, se cumplan y se renueven constantemente.

BIBLIOGRAFÍA

1. Bensusán, Graciela (2014) Mecanismos de fijación de los salarios mínimos: marco institucional e interlocutores. Foro internacional: Salarios mínimos, empleo, desigualdad y crecimiento económico. GDF, UNAM, CEPAL, CES.
2. Cassoni, Adriana (2005) Mecanismos de Fijación de Salarios en Uruguay. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República.
3. Castro, Macarena (2014) El sistema normativo del salario: ley, convenio colectivo, contrato de trabajo y poder del empresario. España. Madrid.
4. Hughes & Hughes Abogados. Introducción practica al régimen laboral uruguayo.
5. Ibarra, Luis (2010) Entre la precarización y el mando: los Consejos de Salarios de Uruguay. Instituto de Ciencia Política. Facultad de Ciencias Sociales. Universidad de la República de Uruguay.
6. Martínez Areta, María El debate sobre el salario mínimo diferenciado por regiones en el Perú. Revista de investigación jurídica.
7. Mazzuchi, Gabriela (2009) Las relaciones laborales en el Uruguay: de 2005 a 2008. Documento de trabajo núm. 6. Oficina Internacional del Trabajo. Ginebra.
8. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (2016) Derecho laboral Uruguayo.
9. Notaro, Jorge (2013) Los Salarios en Uruguay, 1930-1950. Am. Lat. Hist. Econ., año 20, núm. 2, mayo-agosto, 2013, pp. 96-120.
10. Notaro (Coord), Jorge; Mariángeles Chevalier, Claudio Fernández Caetano, Virginia Motta y Magdalena Viera (2011) El origen del sistema de relaciones laborales en el Uruguay. Instituto de Economía, Serie Documentos de Trabajo, DT 1/11.
11. Organización Internacional del Trabajo (2014) Sistema de salarios mínimos. Conferencia Internacional del Trabajo 103. Reunión, 2014.
12. PLÁ RODRÍGUEZ, Américo Los principios del derecho del trabajo. Editorial Depalma, Argentina.
13. RAE Jurisprudencia (2009) Principio de irrenunciabilidad en el derecho del trabajo. Acción y contradicción.
14. Ramiro GRAU MORANCHO (1992) Procedimientos Laborales Especiales. Editorial JALÓN, ZARAGOZA.
15. Ramiro GRAU MORANCHO (1997) Escritos Laborales. Editorial TRIVIUM, MADRID.
16. Raso, Juan (marzo de 2012). *Derecho del Trabajo*. Tomo I (1º edición). Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo.
17. Raz, Joseph (1986) El Concepto de Sistema Jurídico Una introducción a la teoría del sistema jurídico.
18. Rioja, Alexander (2011) El principio de la Buena Fe en <http://blog.pucp.edu.pe/blog/seminariotallerdp/2011/05/02/el-principio-de-la-buena-fe/> (Fecha de revisión 20.02.2016).

19. Rodríguez, Azcúe (2011) Los métodos de fijación del salario en el Uruguay y los particularismos del Derecho del Trabajo Montevideo. págs. 247-260.
20. ULADECH Católica El derecho del trabajo y los tratados internacionales.
21. Valverde. M (2012) DERECHO DEL TRABAJO. Tecnos, pags. 960.
22. Zunino, Mauricio (2009) Impactos de la Reinstauración de los Consejos de Salarios sobre la Distribución Salarial en Uruguay: Conclusiones, Hipótesis e Interrogantes. Documento de Trabajo N° 2. Maestría en Economía. Universidad Nacional de La Plata.

Анотація/Anotación

Уругвай є однією з країн Латинської Америки з найвищими стандартами якості життя у межах регіону. Протягом останніх років було внесено ряд змін у законодавство країни, що зробило її однією з найбільш толерантних та рівноправних, слугуючи прикладом для інших країн. Найбільшою потребою країни вважається необхідність постійної присутності Держави у периферійних секторах країни, аби вони мали доступ до інструментів участі у рівноправ'ї, укладаючи стабільні угоди з вигідними умовами на довготривалий час.

Uruguay es uno de los países latinoamericanos con los estándares más altos en lo que respecta a calidad de vida dentro de la región. Asimismo, los últimos años ha introducido una serie de cambios en sus leyes, convirtiéndolo en un país mucho más plural y tolerante que sirve de ejemplo para los demás países. Se necesita una mayor presencia del Estado dentro de los sectores pequeños, estos sectores necesitan contar con herramientas para que puedan participar en igualdad y logren convenios sostenibles, que cumplan y se renuevan constantemente.

APLICACIÓN DE LAS TIC'S COMO POLÍTICA DE ESTADO EN EL ECUADOR Y SU INCIDENCIA EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA – APRENDIZAJE EN LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE NIVEL SECUNDARIO EN EL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO

ВИКОРИСТАННЯ ІКТ У ЯКОСТІ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ЕКВАДОРІ ТА ЇХ ВПЛИВ НА ПРОЦЕС ВИКЛАДАННЯ-НАВЧАННЯ У СЕРЕДНІХ ЗАГАЛЬНООСВІТНІХ ЗАКЛАДАХ СТОЛИЧНОГО ОКРУГУ КІТО

Autores/Autori:

Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK

Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK

Resumen

La educación siempre ha sido considerada como el motor fundamental para el desarrollo de los pueblos, esta permite a los seres humanos acrecentar sus valores y cualidades, ayudándolo a formar su personalidad y convertirlo en una persona capaz de satisfacer sus necesidades personales, servir a su familia, a la sociedad y al Estado.

Dentro de éste ámbito las Tecnologías de la Información y la Comunicación (en adelante TIC) es base fundamental en la formación de los estudiantes, estas son consideradas a nivel mundial como una de las revoluciones más importantes que ha vivido el ser humano en su historia, además se considera que es probablemente la que se ha desarrollado de manera más rápida y que ha supuesto una mayor cantidad de cambios en la vida de las personas.

Es evidente que su uso permite a los estudiantes mejorar su aprendizaje con mayor velocidad. A nivel mundial se nota que mientras más se usa las tecnologías en el ámbito educacional, es mucho mejor, así en un estudio realizado se evidenció que: “En 2007, el 75% de los participantes indicaron haber experimentado una sensible mejora en su enseñanza - aprendizaje”, y lo más importante que son los protagonistas de su propio conocimiento mediante estas herramientas tecnológicas (Instituto Internacional para la Comunicación y el Desarrollo, 2007)

En el presente estudio, se realiza un análisis sobre la educación y sus políticas en instituciones de nivel secundario en el Distrito Metropolitano de Quito en Ecuador, ya que durante los últimos años se ha mejorado la accesibilidad a la tecnología de punta, permitiendo que los avances e innovaciones tecnológicos coadyuven al desarrollo de las capacidades de las instituciones educativas del sector público, teniendo una mejora en la gestión, creando nuevos sistemas y aplicaciones (SEMLADES, 2013 - 2017 pág. 6)

La Constitución de la República, en su artículo 344, prescribe: “El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones de nivel de educación inicial, básica y bachillerato y estará articulado con el sistema de educación superior. El estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema”. (SEMLADES, 2013–2017).

INTRODUCCIÓN

Las “TIC en la educación”, es un tema a tratar en la actualidad por su grado de importancia en la educación inicial, media, superior y la trascendencia que tiene para el diario vivir y el aparato productivo en una nación. Vivimos en una globalización, por lo que las tecnologías hacen una herramienta esencial para el desarrollo de los pueblos y naciones.

Las TIC son usadas en la actualidad como una innovación en el ámbito educativo, los cuales usan docentes como estudiantes, para un mejor conocimiento en el campo de la neurociencia y alcanzar el rendimiento apropiado.

La sociedad requiere tecnologías más flexibles y con accesos para todos, promover experiencias innovadoras en el proceso de enseñanza–aprendizaje, apoyado especialmente en la información y comunicación, también llamadas TIC.

En el caso particular del Ecuador, las tecnologías son consideradas como políticas de estado y que se encuentran plasmadas en el Plan Nacional del Buen Vivir (2014-2018) y avalado por los enunciados de la UNESCO.

La Constitución de la República, en su artículo 344, prescribe: “El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones de nivel de educación inicial, básica y bachillerato y estará articulado con el sistema de educación superior. El estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema”.

Con Decreto Ejecutivo 1014 de 10 de abril del 2008, publicado en el registro en registro oficial 322 de 23 de los mismos mes y año, el Señor Presidente Constitucional de la República, define como política pública la utilización de software libre en los sistemas y equipamientos informáticos de las entidades que conforman la administración pública central, de la que es parte el Ministerio de Educación en aplicación a los artículos 2, literal b), y 16, literal e) del Estatuto de Régimen Jurídico y Administrativo de la Función Ejecutiva;

De conformidad con lo dispuesto en el artículo 18 del Estatuto Orgánico de Gestión Organizacional por Procesos del Ministerio de Educación, expedida con acuerdo Ministerial 020 - 12 de 25 de enero de 2012, publicado en la edición especial del Registro oficial 259 de 7 de mayo del mismo año; la Subsecretaria de Calidad y Equidad Educativa, a través de la Dirección Nacional de Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) en las aulas e instituciones educativas para el mejoramiento de la enseñanza – aprendizaje, a través del programa para la incorporación de las TIC en la educación, la elaboración de contenidos digitales y la dotación de equipos informáticos e Internet.

En el indicado precepto se incluye como parte de la Coordinación General de Gestión Estratégica, a la Dirección Nacional de Tecnologías de Información y Comunicación, una de cuyas atribuciones es; “Garantizar la seguridad de la información, estableciendo buenas prácticas de acceso y utilización de los recursos y servicios tecnológicos en conformidad con la normativa vigente y supervisar y normar el desarrollo de aplicaciones informáticas realizadas por terceros”.

En el memorando No. MINEDUC-CGGE-2012-0001-M de 14 de marzo de 2012, el Ingeniero Boris Valencia Benítez, Coordinador General de Gestión Estratégica, manifiesta que para precautelar el uso legal del software en los ambientes educativos, es necesario que la autoridad Educativa Nacional disponga que en todos los computadores instalados en los laboratorios de informática y demás dependencias administrativas de cada establecimiento educativo, se utilice únicamente el software y los sistemas que estén debidamente normados.

Es obligación de la Cartera de Estado, cumplir la política pública sobre la utilización de software libre en los sistemas y equipamientos informáticos, garantizando la eficiencia y eficacia de las acciones técnicas, administrativas y pedagógicas en las diferentes instancias del sistema educativo del país.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

Las TIC, son herramientas indispensables que permiten el desarrollo adecuado del trabajo de los estudiantes tanto en el aula como en sus domicilios, pero nos encontramos con ciertos impedimentos de orden social, económico y cultural para un manejo adecuado, empezando con la masificación que aún no ha sido apoyada por el ente central con tecnologías de punta, las libertades para una navegación adecuada que se pueden convertir en libertinajes y los temas sociales que pueden ser favorables como nocivos para la sociedad.

Después de un largo tiempo de hablar acerca de las diferentes formas de educar en los centros educativos se determina que muchos de ellos no usan las TIC que se suponen que ayudan al desarrollo de los estudiantes por el hecho de que algunos docentes no las usan por no estar capacitados acerca del tema. Los centros educativos habitualmente no usan las TIC por el simple hecho de no tener la tecnología que se requiere.

Es importante mencionar, en función al desarrollo, tanto económico como tecnológico, se presenta un inconveniente que se encuentra en plena vigencia, que es el analfabetismo tecnológico o analfabetismo digital, este problema, es porque la tecnología en estos días es tan importante pues es una fuente de ayuda para los estudiantes y sociedad en general, pero se debe diferenciar en tener una computadora y saberla utilizar de forma apropiada el computador, por lo tanto se llega a la determinar que, la transmisión y el intercambio de conocimientos se realizan mejor a través del ordenador y de la red, pero se debe recalcar que la utilización debe ser de manera adecuada y apropiada, caso contrario se cae en lo que se denomina información basura y nada productiva para los intereses en el campo de la docencia y academia.

DELIMITACIÓN DEL PROBLEMA:

Es importante mencionar que nuestro estudio de investigación lo vamos a tomar enfocándonos en estudiantes de la sección de bachillerato de su última etapa secundaria, ya que podemos apreciar que existirá cierto conocimiento de causa y sobre manera en base a las encuestas que se preparó, podemos encontrar respuestas más objetivas y reales.

En base a un sondeo encontramos: el uso no apropiado de las TIC en la educación por parte de los estudiantes

La distracción de los usuarios a veces se dedica a jugar en vez de trabajar.

El mal empleo de las TIC genera que los estudiantes, de la sección bachillerato estén reprobados en algunas materias, en especial, materias de razonamiento, es decir, en materias como matemáticas, física y en algunos casos química, pues estas materias son las que se requiere un dominio adecuado para no tener inconvenientes.

Dispersión. La navegación por los atractivos espacios de Internet, inclinan a los usuarios a desviarse de los objetivos de su búsqueda

Pérdidas de tiempo. Muchas veces se pierde tiempo buscando la información que se necesita: exceso de información disponible, dispersión, falta de métodos en la búsqueda, desviación en los objetivos.

Aprendizajes incompletos y superficiales. Los materiales que se encuentran en la Red no siempre son de calidad, aspecto que puede proporcionar aprendizajes incompletos, simplistas y poco profundos.

JUSTIFICACIÓN:

La implementación de las TIC en la sección Bachillerato busca que el docente del colegio tenga una verdadera formación y conocimiento adecuado en el tema y que sean utilizados tanto en materias exactas como en materias en el campo social literario y gramatical, además también se intenta erradicar la parálisis paradigmática y demostrar la importancia del manejo adecuado de otro idioma como lo es el inglés puesto este idioma es considerado como un lenguaje mundial.

Los docentes como facilitadores del aprendizaje no deben quedarse apartados en cuanto a la capacitación en esta área tecnológica para mejorar los procesos de enseñanza y aprendizajes presenciales propuestos por sus docentes.

Además de proponer una mejoría en el empleo de las TIC en dicha sección, sino que ayuda al estudiante a desarrollar sus destrezas de razonamiento ya que son una estrategia didáctica en la que ponen a trabajar sus sentidos. Por lo tanto es necesario implementar en las clases de bachillerato las TIC, ya que vuelven a las clases más interactiva y a la vez más interesante para el alumno.

Existen ciertas palabras que debemos clarificar, y sobre todo manifestar que:

Las TIC: Las tecnologías de la información y comunicación llamadas por su abreviatura TIC son medios que permite transmitir, recibir información mediante el uso de tecnología facilitando a personas que pueden disponer de tiempo y espacio con facilidad de almacenar información requerida. (Nadiagp, 2011 pág. 47).

El analfabetismo digital: Es el nivel de desconocimiento de las personas ya sea en un campo educativo o laboral sobre el uso de las tecnologías existentes, provocando que muchas personas no tengan el beneficio de comunicarse, realizar trabajos o interactuar con medios multimedia. (Eva ortoll Espinet, 2007 pág. 78).

Paradigmas en las TIC: En la educación existen paradigmas que permiten mejor forma de enseñar y aprender. Los paradigmas en las TIC son un conjunto de unidades que sustituyen a una forma de enseñar con otra más creativa pero que permite un mejor aprendizaje. (Campos, y otros, 2005 pág. 14).

Parálisis Paradigmática en las TIC: Esta parálisis se produce cuando una institución educativa adquiere un temor al cambio de educar, es decir, posee un temor al cambiar las normas de la institución y así mantenerse en una educación tradicional sin una evolución más creativa multifuncional. (Guillermo Sunkel , 2006 pág. 26)

Espacios Telemáticos: Llamado también como ciberespacio. Es el conjunto de redes que tienen acceso a los usuarios mediante el Internet en el cual permite recibir o enviar información dando paso a la comunicación entre los individuos que se encuentren a diferente distancia. (Baudrillard J, 2000 pág. 135).

DESCONFIANZA EN EL USO DE LAS TIC'S PARA LA EDUCACIÓN

Las TIC facilitan la enseñanza en los estudiantes en el ámbito educativo, uno de los factores que influyen es el temor de los docentes que están acostumbrados al método tradicional de enseñanza siendo un inconveniente al creer que es innecesario, el método del uso de la tecnología mejora el proceso de enseñanza y aprendizaje en los estudiantes.

En este estudio se dice que la formación inicial de los maestros depende directamente de la formación del profesorado universitario, porque son los que enseñan a los futuros maestros, y también depende de las asignaturas, y como todos sabemos, existe resistencia a los cambios. (Gutiérrez & Burbules, 2009 pág. 78).

Este estudio quiere decir que los maestros dependen mucho del personal de docentes de las universidades ya que ellos son los responsables de la base de formación del nuevo docente, si este personal limita la utilización de la tecnología en su enseñanza, dan paso a que los nuevos docentes continúen con la falta de práctica de este método y siga existiendo barreras

para los estudiantes tomando en cuenta que cada vez la tecnología avanza y que los docentes, estudiantes y padres de familia deben estar en constante capacitación.

LAS TIC EN LA EDUCACIÓN

Las tecnologías, la información y las comunicaciones son las herramientas que contribuyen con el desarrollo y acceso a la educación, igualdad, aprendizaje de manera universal mejorando la calidad de enseñanza de los docentes, además del desarrollo de aprendizaje por parte de los estudiantes. Las TIC no solo influyen en la educación sino que también mejoran la gestión administrativa y direccional de un sistema educativo.

La UNESCO aplica una estrategia amplia e integradora en lo tocante a la promoción de las TIC en la educación. El acceso, la integración y la calidad figuran entre los principales problemas que las TIC pueden abordar. El dispositivo intersectorial de la UNESCO para el aprendizaje potenciado por las TIC aborda estos temas mediante la labor conjunta de sus tres sectores: Comunicación e Información, Educación y Ciencias.

Este artículo nos da a entender que la UNESCO es una Organización de las naciones unidas que promueve la implementación de las TIC en el sistema educativo para mejorar el desempeño y permitir un mejor desarrollo educativo en los niños, jóvenes y adultos. Además también promueve la modernización de las tecnologías y comunicaciones en los institutos educativos para tener un realce en la educación global. (Severin, 2014 pág. 23).

Las ventajas del uso de las TIC en la educación permiten que los profesores puedan explicar fácilmente las instrucciones complejas y asegurar la comprensión de los estudiantes, ayudando al mejoramiento de la memoria retentiva de los estudiantes. Según muchos centros educativos de los países del primer mundo la implementación de las TIC en la educación permiten que el docente aplique las famosas “clases interactivas”, donde los estudiantes se entregan completamente, concentrándose y ayudando al mejoramiento de sus asistencias estudiantiles.

LAS TIC EN EL PROCESO DE ENSEÑANZA.

La implementación de las TIC en el proceso de aprendizaje se está haciendo tan indispensable en el ámbito educativo que muchos docentes las utilizan para abrir canales de comunicación entre estudiantes, ayudándoles en el proceso de desarrollo de sus ideas, mejoramiento de su razonamiento y una mejor interacción grupal favoreciendo a tomar una decisión. En la actualidad la sociedad exige un mejoramiento en el sistema educativo, es decir, exige un sistema educativo donde toda persona pueda acoplarse sin importar cultura, clase social, economía o cualquier otro factor que permita una discriminación.

Un informe realizado por el Instituto Nacional de Educación Multimedia en Japón, demostró que un aumento en la exposición de estudiantes a las TIC mediante la integración curricular de educación tiene un impacto significativo y positivo en el rendimiento estudiantil, especialmente en términos de “Conocimiento · Comprensión” · “habilidad práctica” y “Presentación de habilidad” en materias tales como matemáticas, ciencias y estudios sociales.

Según informe realizado por el Instituto Nacional de Educación Multimedia en Japón es la incorporación de las tecnologías, las comunicaciones y las ciencias en la educación está impactando de positiva y constructiva a nivel global, pues está ayudando los docentes a mejorar sus métodos de enseñanza mientras que los estudiantes están mejorando su desarrollo mental, psicológico en materias donde comúnmente todo estudiante presenta problemas académicos. (ELMO CO.LTD, 2010 pág. 78).

La integración de las TIC en la educación parece ser en paradigma necesario tanto como para docentes como para los estudiantes a nivel global, pero sin embargo en muchos lugares del planeta existen centros educativos donde hay el mal uso de estas herramientas educativas.

TECNOLOGÍA EN LA EDUCACIÓN

La tecnología en la educación es un avance tan importante en la actualidad ya que permite la utilización de medios multimedia dentro de aulas donde antes nunca existían. Esta actualización en los centros educativos ha ampliado sus fronteras ya que ayudan al mejoramiento de sus estudiantes cuyos desempeños mejoran con la utilización de dichos medios. Muchas personas hablan específicamente de “nuevas tecnologías”, pero para personas que viven esta actualización es diferente.

(Martínez et al., 2009) Sostiene que “Cuando superficialmente se habla de “nuevas tecnologías”, estamos empleando incorrectamente un adjetivo, ya que lo nuevo lo confundimos con lo último, “el último grito en aplicación de técnicas”. (pág. 93)

En esta reseña nos explica que las personas hablan de las nuevas tecnologías como si fuera parte de la época y que pasaran de moda, pero están equivocadas pues la tecnología jamás dejará de evolucionar, por lo tanto la tecnología en las aulas seguirá desarrollándose para ayudar al estudiante a adquirir conocimientos que lo ayudaran a desenvolverse en el mundo como una persona útil.

Estos tipos de medios que se utilizan en las aulas son los que frecuentemente constituyen el progreso educativo dando al estudiante el poder sobre programas, planes o en sí mismo dando estructura en o mínimo a la clase. La interacción del docente y alumno con los medios multimedia o audiovisuales es esencial ya que permite lograr una comunicación más abierta y confiable, también es efectiva para la enseñanza en masas, es decir trabajando en grupos. Las aulas virtuales son un medio multimedia que sirven como comunicación didáctica para enseñar de manera individual o grupal de una manera independiente

INTEGRACIÓN DE LA TECNOLOGÍA EN EL PROCESO DEL APRENDIZAJE.

El integrar la tecnología en el proceso de aprendizaje - enseñanza cada día resulta más difícil, pues durante mucho tiempo un instituto se ha acostumbrado a una forma tradicional de enseñar por lo que el integrar las TIC forma parte de un desafío por parte de los docentes.

A decir de (Nuray Çalışkan-Dedeoğlu, 2015), sostiene “cuando un nuevo elemento, como la tecnología, es introducido en el sistema, este se “perturba” y el docente debe tomar decisiones para lograr un nuevo equilibrio”. (pág. 27)

Al hablar de distancia entre conocimientos de unos y otros, no se trata de los mismos conocimientos. Los alumnos hacen uso de computadoras que no suele estar vinculado con el estudio, aunque dominan gran cantidad de herramientas y saben cómo manejarse con ellas, por tanto libera al docente de tener que enseñar el uso básico de computadora; pero al ser tan diferentes los contextos de uso escolar, surge la necesidad de lograr un cambio en la relación de los alumnos con la computadora, de modo que se pueda transformar una herramienta de aprendizaje y estudio. (Andrea, et al, 2015 pág. 27)

ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Población y Muestra

El mejor resultado para un proceso estadístico sería estudiar a toda la población. Pero esto generalmente resulta complejo por asuntos económicos y sobre manera el tiempo.

Se ha considerado tomar como referencia el tercero de bachillerato para una estratificación más objetiva, ya que corresponden al último curso de secundaria y se puede manifestar que son estudiantes que tienen cierto criterio de una apreciación más clara de la institución y tomar estudiantes de forma aleatoria, es decir sean estos estudiantes que provienen de colegios fiscales, fiscomisionados, municipales y privados.

Hemos segmentado y estratificado, de un total de 2168 colegios del Distrito Metropolitano de Quito, enfocándonos en la zona norte, sector la Delicia y con un universo de estudiantes de último año que son 275 de forma aleatoria, que se ha tomado de la diversidad de colegios de la zona.

La muestra, se aplicará mediante el cálculo de la muestra (fórmula) que ponemos a continuación.

Se ha tomado utilizando el cálculo de la muestra de un universo de 275

Investigación

Cálculo del tamaño de la muestra.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{N \cdot e^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

$$n = \frac{1,96 \times 1,96 \times 0,5 \times 0,5 \times 275}{275 \times (0,05 \times 0,05) + 1,96 \times 1,96 \times 0,5 \times 0,5}$$

Tamaño de la población	N	275
Probabilidad a favor	P	0,5
Probabilidad en contra	Q	0,5
Nivel de confianza	Z	1,96
Error de estimación	e	0,05
Tamaño de muestra	n	X

$$n = \frac{264,11}{0,6878 + 0,96045}$$

$$n = \frac{264,11}{0,6878 + 0,96045}$$

$$n = \frac{264,11}{1,6479}$$

$$n = 161$$

Con la muestra de 161 estudiantes, procederemos a realizar una batería de preguntas en la que se apegan a los intereses generales y específicos de nuestro estudio.

La información obtenida nos será de gran ayuda, nos permitirá conocer las TIC'S en la educación en el nivel de bachillerato del colegio.

Por favor responda a las siguientes preguntas

1. ¿Usted sabe lo que es el analfabetismo digital?

Si No

2. A su criterio, los equipos tecnológicos del colegio son:

Muy buenos _____

Buenos _____

Malos _____

3. ¿Por favor puede marcar con una x en las materias que sí utilizan las TIC'S?

MATERIA	SI UTILIZAN	NO UTILIZAN
Química Superior		
Física Superior		
Matemática Superior		
Matemática Básica		
Investigación		
Emprendimiento		
Inglés		
Literatura		
Ciudadanía		
Cultura Física		

4. ¿Usted recibe capacitación y actualización de las TIC's en el Colegio?

SI ____

NO ____

Muchas Gracias por su ayuda

TABULACIÓN E INTERPRETACIÓN

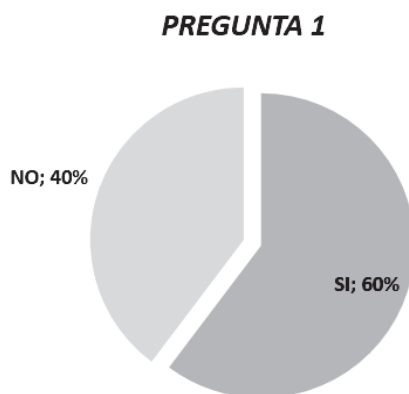
PREGUNTA N°1

¿Usted sabe lo que es el analfabetismo digital?

Cuadro N°1

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	97	60,00
NO	64	40,00
TOTAL:	161	100,00

Gráfico N°1



Fuente: Encuesta realizada los Colegios de Quito, zona la Delicia

Elaborado por: Israel Peralta - Patricio Villavicencio – Fabrizio Jácome

Análisis e Interpretación:

De la distribución presente se desprende que el 60% conoce acerca del analfabetismo digital, y el 40% desconoce del tema.

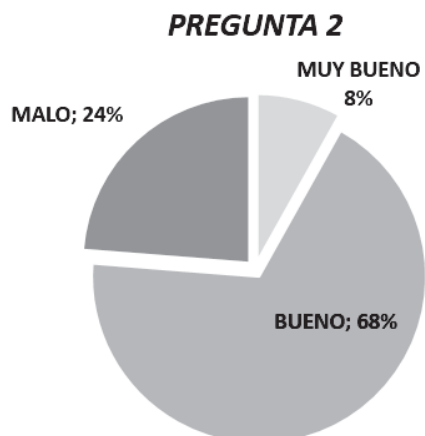
PREGUNTA N°2

A su criterio, los equipos tecnológicos del colegio son:

Cuadro N°2

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
MUY BUENOS	13	8,00
BUENOS	110	68,00
MALOS	38	24,00
TOTAL:	161	100,00

Gráfico N°2



Fuente: Encuesta realizada los Colegios de Quito, zona la Delicia

Elaborado por: Israel Peralta - Patricio Villavicencio – Fabrizio Jácome

Análisis e Interpretación.

En la presente tabla nos da a conocer el criterio que tienen los cadetes del tercer curso de bachillerato (opción 1-2) acerca de los equipos tecnológicos del colegio, en la cual; el 8% piensa muy buenos, el 68% los supone que son buenos y el 24% los considera malos.

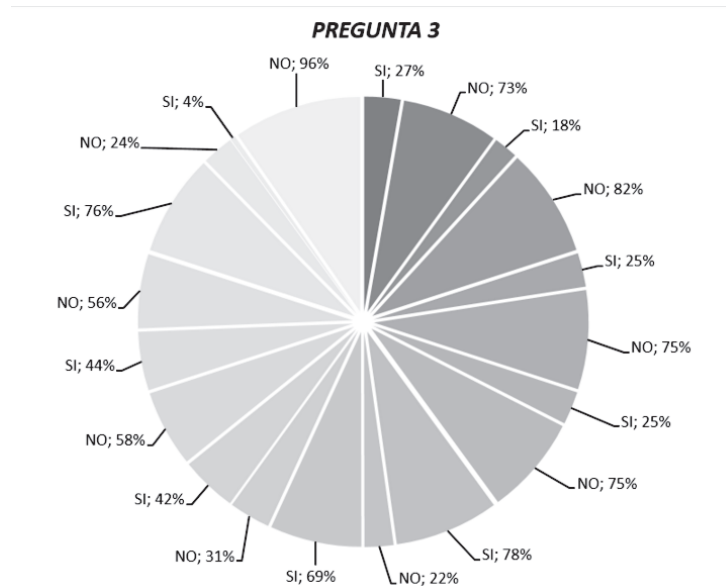
PREGUNTA N°3

¿Por favor puede marcar con una x en las materias que sí utilizan las TIC'S?

Cuadro N°3

MATERIA	ALTERNATIVA/FRECUENCIA		PORCENTAJE	
	SI	NO	SI	NO
QUÍMICA SUPERIOR	44	117	27,00	73,00
FÍSICA SUPERIOR	29	132	18,00	82,00
MATEMÁTICAS SUPERIOR	41	120	25,00	75,00
MATEMÁTICA BÁSICA	40	121	25,00	75,00
INVESTIGACIÓN	126	35	78,00	22,00
EMPRENDIMIENTO	111	50	69,00	31,00
INGLÉS	68	93	42,00	58,00
LITERATURA	71	90	44,00	56,00
CIUDADANÍA	123	38	76,00	24,00
CULTURA FÍSICA	6	155	4,00	96,00
TOTAL:	659	951	40,8	59,2
			100.00	

Gráfico N°3



Fuente: Encuesta realizada los Colegios de Quito, zona la Delicia

Elaborado por: Israel Peralta - Patricio Villavicencio – Fabrizio Jácome

Análisis e Interpretación:

En forma general el 59.2% de las materias de III de bachillerato no tienen una cultura de utilización de las TIC vs un 40.8% que se busca que las tecnologías sean la base del desarrollo de las materias.

Si analizamos materia por materia encontramos los siguientes resultados:

- Química superior el 27% se usa, mientras que el 73% no.
- Física superior el 18% se usa, mientras que el 82% no.
- Matemática superior el 25% se usa, mientras que el 75% no.
- Matemática básica el 25% se usa, mientras que el 75% no.
- Investigación el 78% se usa, mientras que el 22% no.
- Emprendimiento el 69% se usa, mientras que el 31% no.
- Inglés el 42% se usa, mientras que el 58% no.
- Literatura el 44% se usa, mientras que el 56% no.
- Ciudadanía el 76% se usa, mientras que el 24% no.
- Cultura física el 4% se usa, mientras que el 96% no.

Lo que respecta en un mayor porcentaje los alumnos del tercer curso de bachillerato (opción 1-2) determinan que la materia de INVESTIGACIÓN es la que mayormente usa las TIC, siendo CIUDADANIA la segunda materia en la que se usan las TIC. Por lo tanto las materias que tienen un alto porcentaje de no usar las TIC son cultura física y física superior.

PREGUNTA N°4

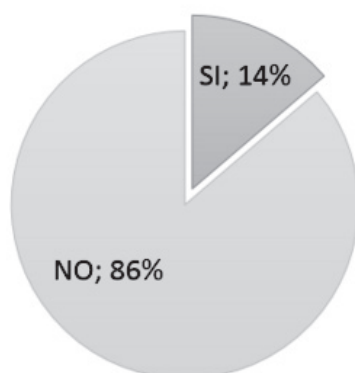
¿Usted recibe capacitación y actualización de las TIC en el Colegio?

Cuadro N°4

ALTERNATIVA	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	22	14,00
NO	138	86,00
TOTAL:	161	100,00

Gráfico N°4

PREGUNTA 4



Fuente: Encuesta realizada los Colegios de Quito, zona la Delicia

Elaborado por: Israel Peralta - Patricio Villavicencio – Fabrizio Jácome

Análisis e Interpretación:

De los datos obtenidos el 14% les corresponde a los cadetes que si reciben capacitación y actualización de las TIC en el colegio, mientras que el 86% menciona que no se recibe tal capacitación.

De acuerdo a los porcentajes encontrados en la pregunta 4, el más alto porcentaje indica que en el tercer curso de bachillerato (opción 1-2), los cadetes no reciben capacitaciones ni actualización de las TIC en el establecimiento educativo, lo que no se potencia el uso de las TIC dentro y fuera de las aulas con los fines educativos.

DE LA ENCUESTA, SE CONCLUYE:

- Que el 60%, indica que los cadetes encuestados del tercer curso de bachillerato tienen conocimiento acerca del analfabetismo digital, lo que incide en una buena predisposición por parte del estudiante para utilizar las TIC en clases. Pero es importante enfocarse en el 40% que no tienen conocimiento, ya que se debe analizar si es por un asunto de la palabra técnica o realmente nos encontramos en una situación de un: parálisis paradigmático en nuestra sociedad.
- Que el, 68%, de los cadetes encuestados del tercer curso de bachillerato consideran que los equipos tecnológicos disponibles en el colegio, son buenos, lo que permite el uso de las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje. La investigación y el desarrollo en nuestros días se encuentra en una etapa de crecimiento sostenido, no se diga la tecnología, que crece de forma acelerada, es por eso que de igual forma las instituciones de educación, deben encontrarse siempre a la vanguardia y no perder el ritmo del software y hardware.
- Que existe un porcentaje muy respetable, que es el 59.2%, de materias en las cuales no se aplican las TIC, lo que es, de atención especial, por parte de las autoridades, que en el colegio no se impulsa el uso de las TIC en las materias optativas y de especialización.
- Que el 86%, de los encuestados, indica que no se da una capacitación y actualización apropiada de las TIC a docentes y estudiantes, se lo podría considerar como una alerta a las autoridades competentes, para establecer parámetros de gestión de conocimiento en temas informáticos ya que, hoy en la actualidad es de carácter prioritario, el uso de tecnologías de punta, sin importar las edades o niveles tanto de estudiantes como

docentes, y nos atrevemos a manifestar que el personal administrativo y autoridades, deberían estar en este modelo tecnológico.

VALIDACIÓN:

- El porcentaje alcanzado sobre analfabetismo digital, determina que existe una mayor parte de cadetes que tiene buena predisposición por conocer y utilizar las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje.
- Según el porcentaje obtenido, con relación a las TIC disponibles en el colegio afirman que son buenos, lo que indica que la institución debe potenciar el uso de TIC en el desarrollo de las clases para alcanzar los fines educativos.
- El porcentaje más alto sobre las materias que no utilizan las TIC, determina que existe una mayor parte de docentes que no utilizan las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje de los cadetes del tercer curso de bachillerato.
- Según el porcentaje obtenido mediante la encuesta, se determina que existe un alto índice de cadetes que no reciben capacitación del tema, lo que indica que en el colegio se debe plantear charlas o capacitaciones acerca del correcto uso de las TIC para mejorar el desarrollo del aprendizaje de los cadetes.

De la validación realizada anteriormente es necesario que los colegios dispongan de un modelo de evaluación del uso de las TIC a fin de conocer cómo se está superando el analfabetismo digital, y el mejoramiento de los equipos tecnológicos proporcionados por el colegio. Este método de evaluación permitirá determinar cómo se puede implementar el uso de las TIC en el campo laboral de los docentes y a la vez dar capacitaciones a estudiantes en el uso de las TIC en el aula, logrando con ello alcanzar los objetivos institucionales y establecidos por el ministerio de educación relacionados con el uso de las TIC.

CONCLUSIONES:

Se abordó como el uso de las TIC en el proceso de enseñanza-aprendizaje es de tal vitalidad para que los cadetes desarrollen sus capacidades mentales pues al usar las TIC se desarrolla un método práctico, didáctico y activo para alcanzar los objetivos propuestos por el cadete a lo largo de su año lectivo. En la actualidad las TIC son de mucha importancia en el medio que se desarrolla un estudiante ya que día a día están en constante comunicación, y estas permiten que el docente puede explicar fácilmente sus clases y asegurar que la transmisión de conocimientos a los cadetes sean más fácil.

La aplicación de las TIC dentro de los terceros de bachillerato ha sido indispensable en el desarrollo de los estudiantes dentro del presente año pues existen docentes que aplican correctamente las TIC agilitando el proceso de transmitir conocimientos a los mismos, ayudándolos en el mejoramiento de sus rendimiento académico. La utilización de las TIC dentro de las clases genera un espacio multimedia que no solo puede ser usado por el docente sino que también permite que el alumno del tercer curso de bachillerato tenga la oportunidad de manipular estos equipos tecnológicos para su beneficio en el ámbito escolar.

RECOMENDACIONES:

Implementar los equipos tecnológicos con actualizaciones requeridas para que los docentes puedan agilizar más su trabajo en el proceso de enseñanza-aprendizaje hacia los cadetes del tercer curso de bachillerato

Realizar capacitaciones dirigidas hacia docentes y alumnos acerca del cómo usar correctamente las TIC en el diario vivir dentro de los colegios para mejorar en todo aspecto educativo.

Impulsar el uso de las TIC dentro de materias en las cuales se es más difícil el aprendizaje del cadete, para que pueda desarrollarse de mejor manera y alcance sus objetivos.

Realizar un modelo de evaluación que permita saber al colegio, como se usan y de qué manera se implementan los equipos tecnológicos dentro de las aulas en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Impulsar el desarrollo de las TIC dentro de la comunidad educativa formando espacios virtuales de comunicación.

Potenciar el uso de las TIC en la vida cotidiana (TV, celulares, radio, cámara fotográfica entre otros) dentro y fuera del aula con fines educativos.

Determinar el grado de incidencia del analfabetismo digital en estudiantes.

Analizar el impacto que tienen las TIC en las materias denominadas exactas.

Plantear capacitación a docentes del uso de las TIC, para que estos sean trasladados mediante la gestión del conocimiento hacia los cadetes.

BIBLIOGRAFÍA

1. [Libro] / aut. ELMO CO.LTD. - 2010.
2. [Libro] / aut. Nuray Çalışkan-Dedeoğlu. - 2015.
3. [Libro]. - 2015. Alfabetización digital y competencias informacionales [Libro] / aut. Moreira Manuel Area. - Barcelona : Ariel.S.A, 2012.
4. Analfabetismo digital [Libro] / aut. Eva ortoll Espinet. - Barcelona : Editorial UCO, 2007.
5. ELMO [Libro] / aut. ELMO CO.LTD. - tokio : Lavel.S.a, 2010.
6. Enfoques estratégicos sobre las TICS [Libro] / aut. Severin Eugenio. - Chile : Accion Digital, 2014.
7. Grupo de Investigacion Stellae [En línea] / aut. Gutiérrez Martín y Burbules Nicholas // Grupo de Investigacion Stellae. - MAYO de 2013. - <http://stellae.usc.es/red/blog/view/35522/%C2%BFlos-maestros-y-profesores-tienen-miedo-a-las-tecnologias>.
8. Informada Aplicada a los procesos de enseñanza-aprendizaje [Libro] / aut. Campos Lucrecia Chumpitaz [y otros]. - Lima : Fondo editorial de la Pontificia Universidad Catolica del Peru, 2005.
9. LA TECNOLOGIA EN LAS AULAS [En línea] / aut. Martínez et al. // LA TECNOLOGIA EN LAS AULAS. - 2009. - <http://www.uhu.es/cine.educacion/didactica/0071tecnologiaaulas.htm>.
10. Las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) en la educación en América Latina [Libro] / aut. Guillermo Sunkel . - Santiago de Chile : Impreso en Naciones Unidas , 2006.
11. Las TIC en la educación: aspectos fundamentales [Libro] / aut. Nadiagp. - Azores : Bubok Publishing, 2011.
12. Las TIC en la educación: aspectos fundamentales [Sección de libro] / aut. Nadiagp // Las TIC en la educación: aspectos fundamentales / aut. libro Nadiagp. - Azores : Bubok Publishing, 2011.
13. Las TIC en la educación: aspectos fundamentales [Libro] / aut. Nadiagp. - Azores : Bubok Publishing, 2011. - pág. 108.
14. Las Tic's en el ámbito educativo [Libro] / aut. Gutiérrez & Burbules. - Terranova : Narcea.S.A, 2009.
15. Las TICs para el sector Educativo [En línea] / aut. Instituto Internacional para la Comunicación y el Desarrollo // Impacto y lecciones aprendidas de programas apoyados por el IICD. - 2007. - enero de 2013. - <http://www.iicd.org/files/Education-impactstudy-Spanish.pdf/>.
16. Ley Orgánica de Educación Superior [Caso judicial]. - 12 de 10 de 2008 - 2014.

17. Matemáticas y TIC orientaciones para la enseñanza [Libro] / aut. Andrea, et al. - Buenos Aires : E-Book, 2015.
18. Plan Nacional del Buen Vivir [En línea] / aut. SEMPLADES. - 2013 - 2017. - 2-13 de febrero de 2016. - <http://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2014/02/Plan-institucional-2013-2017.pdf>.
19. REDES: Estudios sociales de la ciencia [Libro] / aut. Baudrillard J. - Quilmes : Centro de Estudios e Investigaciones, Universidad Nacional de Quilmes, 2000.
20. UNESCO [En línea] / aut. UNESCO // UNESCO. - 02 de Marzo de 2016. - <http://www.unesco.org/new/es/unesco/themes/icts/>.

Анотація/Аnotación

На сьогоднішній день ІКТ є дуже важливими для розвитку студента, оскільки кожен день він проводить у постійній комунікації. Саме тому необхідно здійснити перепідготовку викладачів та студентів щодо правильного використання ІКТ у щоденній діяльності навчальних закладів, щоб покращити її освітню якість. Таким чином, студенту бажано використовувати ІКТ під час вивчення найскладніших для нього предметів, аби краще навчатися та досягати своєї мети.

En la actualidad las TIC son de mucha importancia en el medio que se desarrolla un estudiante ya que día a día están en constante comunicación. Se debe realizar capacitaciones dirigidas hacia docentes y alumnos acerca de cómo usar correctamente las TIC en el diario vivir dentro de los colegios para mejorar todo aspecto educativo. Impulsar el uso de las TIC dentro de materias más difícil de aprendizaje, para que pueda desarrollarse de mejor manera y alcance sus objetivos.

GEOLOCALIZACIÓN DE NEGOCIOS EN EL BARRIO CARCELÉN, QUITO, AÑO 2015

БІЗНЕС ГЕОЛОКАЦІЯ У РАЙОНІ КАРСЕЛЕН, МІСТО КІТО, 2015 рік

Autores/Автори:

Gabriel Rosero/Габріель Росеро, Universidad Internacional SEK

Fabián Tapia/Фабіан Танія, Universidad Central del Ecuador

RESUMEN

Las decisiones empresariales requieren de la mayor información posible para disminuir el riesgo de su gestión, de esta manera conocer el entorno y la competencia que se encuentra en un espacio geográfico determinado, en el cual se desenvuelve un negocio o el futuro emprendimiento, es de gran importancia para conseguir los objetivos planteados por la gerencia o el emprendedor.

OBJETIVO

Describir la posición geográfica y las densidades que presentan los negocios en el barrio Carcelén del Distrito Metropolitano de Quito en el año 2015.

“La geolocalización es un concepto que hace referencia a la situación que ocupa un objeto en el espacio y que se mide en coordenadas de latitud (x), longitud (y) y altura (z), (Lopez, 2012)”.

La geolocalización apoya al desarrollo de los negocios al estar directamente relacionada con el geomarketing, que es la herramienta que nos permite estudiar el mercado a través del conocimiento físico-geográfico del área de influencia, permitiéndonos el desarrollo de estrategias y complementar análisis como son las cinco fuerzas de Porter, matriz DAFO, etc.

En Carcelén, barrio del Distrito Metropolitano de Quito, encontramos una geolocalización del área por parte de herramientas como Google Maps y Google Earth, pero la falta de detalle impide a los gestores de proyectos, emprendedores y empresas basar sus decisiones en base a la información prestada, motivo por el cual se ha desarrollado el presente trabajo para apoyar en el desarrollo económico del área.

APORTACIONES

Se entrega información actualizada sobre la ubicación de negocios en el barrio de Carcelén del Distrito Metropolitano de Quito, como instrumento para la decisión de desarrollo de emprendimientos y toma de decisiones a nivel público y privado sobre la gestión de actividades económicas.

MATERIALES Y MÉTODOS

La geolocalización se realizó con ayuda de un GPS Gramin, eTrex Vista HCx, tomando en cuenta la puerta de entrada de los negocios para hacer referencia la calle donde se encuentran, se resalta que los negocios georeferenciados son aquellos que pueden ser detectados por el investigador, es decir oficinas que no cuenten con nombre o publicidad externa, así como los de residencia legal no fueron tomados en cuenta.

En zonas muy pobladas se tomó como referencia un error < 15 metros referidos por la hoja técnica del fabricante, por lo que se admite un punto para tres o cuatro negocios dependiendo del tamaño de los mismos.

Para el procesamiento de datos se utilizaron dos programas: MapSource de Garmin y Google Earth público. En soporte y para gestión de los datos obtenidos se procedió a utilizar Excel como hoja de cálculo y SPSS para los cálculos estadísticos.

Para la clasificación de los negocios se utilizó la Clasificación Nacional de Actividades Económicas realizada por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos del Ecuador.

RESULTADOS

Luego de la recolección de datos se determinó que en el barrio Carcelén del Distrito Metropolitano de Quito se encuentran 854 negocios, con la siguiente clasificación:

Clasificación Nacional de Actividades Económicas	Código	Número de locales
1	2	3
Elaboración de comidas y platos preparados.	C1075	133
Fabricación de tejidos de punto y ganchillo.	C1391	22
Fabricación de productos de madera.	C1629	7
Fabricación de papel, cartón.	C1702	1
Actividades de impresión.	C1811	11
Fabricación de productos de vidrio.	C2310	2
Industria básica de hierro y acero.	C2410	14
Fabricación de otros productos elaborados en metal.	C2599	3
Fabricación de bicicletas y componentes, silla de ruedas.	C3092	4
Captación, tratamiento y distribución de agua.	E3600	2
Instalaciones eléctricas.	F4321	1
Fontanería (plomería y gasfitería).	F4322	3
Otras actividades especializadas de construcción.	F4390	2
Mantenimiento y reparación de vehículos automotores.	G4520	29
Venta y reparación de motocicletas y sus partes.	G4540	1
Venta al por mayor de alimentos, bebidas y tabaco.	G4630	1
Venta al por mayor de otros productos no especializado.	G4690	8
Venta al por menor en comercio no especializado con predominio de alimento.	G4711	120
Otras actividades de comercio al por menos en comercios no especializado.	G4719	71
Venta al por menor de alimentos en comercio especializados.	G4721	5
Venta al por menor de bebidas en comercio especializado.	G4722	5
Venta al por menor de computadores, equipo periférico, telecomunicaciones en comercio especializado.	G4741	4
Venta al por menor de textiles en comercio especializados.	G4751	13
Venta al por menor de productos ferretería, pintura en comercios especializados.	G4752	21
Veta al por menor de alfombras, tapices y recubrimientos para paredes en comercios especializados.	G4753	2

1	2	3
Venta al por menor de aparatos eléctricos de uso doméstico, equipos de iluminación y otros enseres para el hogar en comercios especializados.	G4759	9
Venta al por menor de video y música en comercios especializados.	G4762	6
Venta al por menor de equipo de deporte en comercio especializado.	G4763	1
Venta al por menor de calzado y prendas de vestir en comercio especializado.	G4771	25
Venta al por menor de productos farmacéuticos en comercio especializado.	G4772	13
Venta al por menor de otros productos nuevos en comercios especializados.	G4773	1
Venta al por menor de productos textiles en puestos de mercado.	G4782	1
Venta al por menor en puestos de venta.	G4789	1
Otras actividades de venta al por menor no realizadas en comercios, puestos de venta.	G4799	1
Transporte urbano y suburbano de pasajeros vía terrestre.	H4921	4
Actividades de mensajería.	H5320	3
Actividades de alojamiento para estancias cortas.	I5510	2
Actividades de telecomunicaciones alámbricas.	J6110	2
Otras actividades de telecomunicaciones.	J6190	5
Otras actividades de tecnología de la información y de servicios informáticos.	J6209	31
Otros tipos de intermediación monetaria.	K6419	7
Fondos y entidades de inversión.	K6430	4
Actividades de contabilidad, teneduría de libros.	M6920	3
Actividades de consultoría de gestión.	M7020	1
Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades de consultoría técnica.	M7110	4
Actividades veterinarias.	M7500	17
Alquiler otros efectos personales y artículos domésticos.	N7729	5
Actividades de la administración pública en general.	O8411	1
Actividades de mantenimiento del orden público y seguridad.	O8423	4
Enseñanza preprimaria y primaria.	P8510	13
Enseñanza secundaria de formación general.	P8521	2
Enseñanza deportiva y recreativa.	P8541	10
Enseñanza cultural.	P8542	2
Otros tipos de enseñanza no especificada.	P8549	6
Actividades de apoyo a la enseñanza.	P8550	14
Actividades de hospitales y clínicas.	Q8610	2
Actividades de médicos y odontólogos.	Q8620	34
Otras actividades de atención a la salud humana.	Q8690	18
Otras actividades de asistencia social sin alojamiento.	Q8890	1
Explotación de instalaciones deportivas.	R9311	1
Otras actividades de esparcimiento y recreativas.	R9329	2

1	2	3
Actividades de organizaciones religiosas.	S9491	10
Reparación de computadores y equipo periférico.	S9511	6
Reparación de aparatos electrónicos de consumo.	S9521	11
Reparación de calzado y artículos de cuero.	S9523	12
Lavado y limpieza de textiles.	S9601	11
Actividades de peluquería y belleza.	S9602	60
Otras actividades de servicio personal.	S9609	3
TOTAL	854	

De lo cual se generaron mapas para cada una de las categorías, en el presente trabajo se despliegan los ejemplos de mapas basados en criterio de interés social y alta densidad de la actividad económica en el sector:



Elaboración de comidas y platos preparados – C1075: 133 locales



Venta al por menor en comercio no especializado con predominio de alimento – G4711: 120 locales



Actividades de peluquería y salones de belleza – S9602: 60 locales



Actividades de hospitales y clínicas – Q8610: 2 locales; actividades de médicos y odontólogos – Q8620: 34 locales; Otras actividades de atención a la salud humana – Q8690: 18 locales.

CONCLUSIONES

Se requiere conocer el entorno y la competencia que se encuentra en un espacio geográfico, es de gran importancia para conseguir los objetivos planteados por la gerencia o el emprendedor.

La falta de detalle impide a los proyectos, emprendedores y empresas basar sus decisiones en base a la información prestada, para apoyar en el desarrollo económico del área.

Se debe entregar información actualizada sobre la ubicación de negocios en el barrio de Carcelén del Distrito Metropolitano de Quito, como instrumento a nivel público y privado sobre la gestión de actividades económicas.

BIBLIOGRAFÍA

1. Beltrán López, Gersón. Geolocalización y redes sociales: un mundo social, local y móvil. España: Bubok Publishing S.L., 2012.
2. Garmin. Owner's Manual – eTrex HC series. USA: Garmin Ltd., 2007.
3. INEC. Clasificación Nacional de Actividades Económicas. Ecuador: INEC., 2012.

Анотація/Anotación

Здійснено більш ретельне дослідження району та конкуренції у цьому секторі, щоб отримати можливість якнайкраще спланувати майбутню особисту та спільну професійну діяльність. Нестача географічної інформації ускладнює процес належного виконання проектів та прийняття рішень щодо економічного розвитку. Цю інформацію потрібно передати до компетентних у цьому питанні органів, аби вони мали змогу здійснити більш глибоке дослідження і, таким чином, полегшити діяльність малого, середнього та великого сектору виробництва.

Conocer con más detalle el barrio y a la competencia del sector, para planificar de mejor manera el futuro trabajo personal o en conjunto. La falta de información geográfica complica el buen desempeño de los proyectos y toma de decisiones de desarrollo económico. Se debe entregar esta información a las autoridades competentes, para que estos realices un estudio más a fondo y así facilitar al pequeño, mediano y gran productor.

LA INFLUENCIA DE LOS FACTORES DEMOGRÁFICOS EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO. EL MILAGRO ECONÓMICO PERUANO

ВПЛИВ ДЕМОГРАФІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ. ПЕРУАНСЬКЕ ЕКОНОМІЧНЕ ДИВО

Autores/Автори:

Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK

Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años, hemos sido testigos de grandes cambios a nivel demográfico: países como Alemania, Canadá, entre otros; cuentan con una pirámide de crecimiento que se encuentra invertida ya que la tasa de mortalidad es mayor a la de natalidad. Mientras que, en otros países en vías de desarrollo, el crecimiento poblacional es cada vez mayor y la concentración de esta población se encuentra mayoritariamente en las capitales y ciudades dejando al sector rural con una población menor.

Los cambios que se producen a nivel demográfico afectan directa e indirectamente al desarrollo económico de la sociedad en la cual estos tienen lugar. Es decir, el aumento de la población, cambios en la natalidad, mortalidad entre otros tienen un impacto en la economía de un determinado país y al mismo tiempo, en la economía a nivel mundial; por ejemplos los cambios demográficos impactan directamente en la fuerza laboral de un país que un elemento clave dentro de la dinámica social.

No obstante, a inicios de nuestra historia esta relación demografía – sociedad, no era tan evidente ya que las tendencias demográficas no tenían el nivel de variabilidad que actualmente presentan. Las poblaciones crecían lentamente y los cambios a nivel de mortalidad y natalidad eran imperceptibles, la población crecía de una manera pausada y cuando existían ciertos cambios, estos eran producidos por epidemias y pandemias que si bien afectaban fuertemente el crecimiento de la población, no tenían ninguna repercusión a largo plazo (Bloom, Canning 2006:8).

A lo largo de los últimos años, los conflictos sociales que aumentan cada día en diversos países; al igual que diferentes enfermedades causadas por extraños virus producen grande cambios a nivel poblacional. De igual modo, el fenómeno de la migración también contribuye a cambiar los datos demográficos de una sociedad, un claro ejemplo de ello es la actual crisis de refugiados que Europa viene atravesando durante los últimos meses.

De acuerdo al Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA), el problema de la explosión demográfica representa un factor clave dentro del desarrollo económico de un país; si bien no es la única causa del subdesarrollo, sí empeora otros problemas. Por tal motivo, los objetivos demográficos también deben ser incluidos en las estrategias de desarrollo económico (Martínez 2001). Continuando con esta línea de argumentación, cuando la población crece de una manera elevada, resulta muy poco probable que el crecimiento económico avance de la misma manera (2011); por lo que se produce un desfase que muchas veces resulta muy difícil de afrontar y solucionar.

En los últimos cincuenta años, la mayoría de los países que se encuentra en vías de desarrollo ha aumentado significativamente su inversión en infraestructura y el consumo total ha crecido considerablemente; sin embargo el crecimiento de la población a gran magnitud en dichos países ha producido que la renta per cápita disminuya (2011). De este modo, se puede apreciar que existe una relación directa entre los factores demográficos y el desarrollo económico.

Si bien es cierto que el crecimiento de la población, reflejado en las tasas de natalidad de cada país, influye en mayor medida en el crecimiento económico de un país (1 500 millones de personas han nacido en la última década, de este número, el 90% es en países en vías de desarrollo); también debemos mencionar que la distribución espacial se convierte en otro serio problema.

En el año 2000, la mitad de la población mundial se encontraba en zonas urbanas; de igual modo, existen diecinueve grandes ciudades que cuentan con una población mayor a los 10 millones de habitantes, la mayoría de ellas se encuentra en países en vías de desarrollo (2011).

El aumento de la esperanza de vida puede afectar a las decisiones sobre educación, jubilación y ahorro, estimulando potencialmente el capital financiero de los inversores y el capital humano que refuerza las economías. El cambio demográfico también afecta a la estructura por edad de la población, alterando la razón de población activa-inactiva. Este artículo analiza las múltiples facetas del impacto del cambio demográfico en la economía mundial y examina los ajustes de política necesarios en el mundo. (Bloom, Cannind 2006: 8-9)

Del mismo modo, el UNFPA sostiene que las tendencias y dinámicas del crecimiento de la población juegan un rol fundamental en el desarrollo y deben ser tomadas en cuenta en los procesos de planificación y en la toma de decisiones políticas ya que el crecimiento poblacional impacta en la economía de un país y en las capacidades del Estado para brindar salud, vivienda, protección social, entre otros temas (UNFPA 2016).

El debate sobre población y desarrollo económico data de varias décadas, dicho debate estaba inicialmente caracterizado por el gran componente ideológico que presentaba; sin embargo, con el transcurrir de los años y debido a diferentes posiciones académicas; dichas ideologías juegan un rol menos importante dentro de este tema (CEPAL 1996:16).

El presente ensayo busca contribuir al mencionado debate desde una perspectiva teórica y práctica al mismo tiempo. La pregunta que guía la presente investigación es la siguiente: Cómo los cambios demográficos influyen en el crecimiento económico de una determinada sociedad y cuál es su impacto?

Si bien es cierto, que nos enfrentamos frente a una pregunta sumamente general, los conceptos que se utilicen para describir la relación entre población y crecimiento serán aplicados a un caso práctico; de modo tal que la relación entre fenómenos demográficos y económicos pueda ser comprendida y entendida desde un caso concreto.

ELEMENTOS SOBRE EL DEBATE CRECIMIENTO ECONÓMICO Y CRECIMIENTO DEMOGRÁFICO

El debate acerca de la relación entre crecimiento económico y crecimiento demográfico ha producido una serie de análisis y estudios desde diferentes perspectivas y enfoques. De este modo, no solo economistas se dedican a estudiar este tema, sino también otros profesionales de las ciencias sociales quienes brindan un enfoque multidisciplinario a un tema tan importante y trascendental que motiva este trabajo.

En la presente sección analizaremos desde un enfoque teórico cómo el crecimiento económico se encuentra relacionado con los cambios a nivel poblacional. Para ello vamos a describir brevemente las principales teorías de crecimiento económico: la teoría clásica del crecimiento, la teoría neoclásica y la teoría de la modernización. Asimismo, en esta sección

también se introducirán las leyes de crecimiento económico, así como la relación que tienen tanto capital humano como desarrollo industrial con el desarrollo económico.

Teorías de crecimiento económico

La teoría clásica del crecimiento económico sostenía que:

la acumulación de factores de producción: capital y trabajo; cuanto más capital y más trabajo estén disponibles en una economía, más crecerá ésta; el límite lo impone el advenimiento del estado estacionario, más allá del cual no cabría progreso material (Escribano sin año: 14)

De este modo, los economistas que desarrollaron esta teoría consideraban que la acumulación de capital cumplía un rol fundamental dentro de la economía ya que esto permitía aumentar la cantidad de capital por trabajador lo que a su vez contribuía a que este se volviese más productivo. Bajo esta concepción el crecimiento económico solo se podía explicar únicamente bajo la acumulación de trabajo y capital (sin año: 14).

La teoría neoclásica surge a partir de la teoría clásica del crecimiento; sin embargo existen ciertos aspectos en los cuales esta teoría se distingue de las demás. La economía neoclásica sigue lo propuesto por Adam Smith y considera que tanto el comercio como los flujos internacionales de capital y trabajo producen un beneficio mutuo para países ricos al igual que países en desarrollo (sin año: 2014).

A diferencia del pensamiento clásico, cuyo actor principal dentro de la economía está representado por agregados sociales como la nación o la clase social, en la teoría neoclásica el protagonista de la economía es el sujeto. De igual modo, los neoclásicos ponen principal énfasis en el estudio del comportamiento de los sujetos dentro de los mercados en los procesos de establecimiento de precios con respecto a los productos (Fontana 2014: sin página).

Finalmente, la teoría de la modernización nació en la década de los cincuentas y sesentas como respuesta al debate ideológico entre el capitalismo occidental y el comunismo. Durante esta época el bloque occidental se sentía amenazado por el modelo comunista que ofrecía un patrón de desarrollo rápido y persuasivo para los países en vías de desarrollo en los cuales el capitalismo había fracasado. Para hacer frente a dicha amenaza, analistas occidentales diseñaron un nuevo modelo de desarrollo económico llamado también Teoría de modernización (Subgerencia Cultural del Banco de la República 2015: sin página).

La teoría de la modernización realizó una diferencia entre sociedades tradicionales y sociedades modernas. Las primeras son caracterizadas por fuertes relaciones interpersonales y una estructura social claramente estratificada donde la movilidad social es limitada, la población se concentra en áreas rurales y la economía depende en gran medida de la agricultura. Mientras que en las sociedades modernas las relaciones sociales son impersonales y neutras. De este modo, la implementación de un modelo capitalista resulta viable. Consecuentemente, esta teoría sostiene que “para que los países en vía de desarrollo alcancen un nivel de industrialización y prosperidad económica digna de una sociedad moderna, es necesario que estos hagan un cambio profundo en sus valores y estructuras sociales” (2015: sin página).

De este modo, podemos ver que las tres teorías presentan diferentes enfoques respecto al desarrollo económico y están caracterizadas por diferentes políticas de acción; no obstante, comparten pequeños elementos en común que han producido el desarrollo de nuevas teorías sirviendo como base para el diseño de estas.

Las leyes del crecimiento económico endógeno de Kaldor

Las leyes del crecimiento endógeno de Kaldor y el principio de causación circular acumulativa niegan los procesos naturales de convergencia absoluta entre países ricos y pobres, es decir, predicen la formación de centro y periferias que se autorreproducen (Moreno 2008: 130).

Las leyes desarrolladas por Kaldor tienen como eje principal el desarrollo industrial. De este modo, las tres leyes que presenta son las siguientes: la primera es la alta correlación entre el crecimiento del producto industrial y el crecimiento del PIB. La segunda hace referencia a la estrecha relación entre la tasa de crecimiento de la productividad industrial y el crecimiento del producto manufacturero y finalmente, la tercera analiza la relación positiva entre el crecimiento de la productividad de toda la economía y el crecimiento del sector industrial y negativa con el aumento del empleo en los sectores no manufactureros (2008:130).

Desde muy temprano Kaldor rechazó el paradigma neoclásico, y luego renunció a la representación formal y matemática de las ideas de desequilibrio y crecimiento endógeno, lo que llevó a retomar las enseñanzas de su maestro Allyn Zoung (1928) y de Adam Smith (1776) (2008:132). De modo tal que, realizó una distinción entre las actividades económicas basadas en la tierra y aquellas en procesos de transformación. En las primeras, los precios relativos son el mecanismo de ajuste de desequilibrios; mientras que en las segundas, los precios se generan aumentando un margen de ganancia sobre los costos (2008: 135).

Bajo estos principios fueron desarrolladas las tres leyes del crecimiento económico que mencionaremos a continuación:

Primera ley de Kaldor:

En esta primera ley se relaciona el crecimiento del producto manufacturero con el crecimiento del PBI. La ley se expresa de la siguiente manera:

$$g_y = c + dg_m$$

$$g_y = c + z (g_m - g_{nm})$$

La tasa de crecimiento del PBI es representada por g_y y la tasa de crecimiento industrial por g_m . La segunda expresión manifiesta la diferencia entre la tasa de crecimiento industrial g_m y de crecimiento manufacturero g_{nm} . Para Kaldor existía una correlación importante que no podía ser atribuida al hecho de que la producción industrial forme parte del PBI (2008: 139).

Segunda ley de Kaldor:

Esta ley presenta la relación positiva entre el crecimiento de la productividad en la industria manufacturera y la tasa de crecimiento del producto. Puede ser expresada de las siguientes maneras:

$$p_m = a + b g_m; 0 < b < 1$$

$$e_m = -a + (1 - b) g_m$$

p_m representa el crecimiento de la productividad del trabajo manufacturero, e_m la tasa de crecimiento del empleo en la industria y finalmente g_m la tasa de crecimiento del PBI industrial (2008: 139).

Tercera ley de Kaldor:

Esta ley explica que si el crecimiento del producto manufacturero se acelera, ello trae como consecuencia que la tasa de transferencia de trabajo de los sectores no manufactureros a la industria también sea más rápida. La ley se puede expresar así:

$$p_{tot} = c + k g_m - j e_{nm}$$

p_{tot} es la tasa de crecimiento de la productividad total, la tasa de crecimiento del PBI industrial es g_m y e_{nm} es la tasa de crecimiento del empleo en los sectores no manufactureros (2008: 141).

Como se puede observar, las tres leyes de Kaldor están directamente relacionadas a establecer el vínculo que existe entre el crecimiento económico y el crecimiento industrial.

Crecimiento económico y desarrollo industrial

De acuerdo a Li Yong, Director General de la Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI), la coyuntura que hemos vivido a inicios del siglo XXI y que continuamos viviendo evidencia la necesidad de continuar con un enfoque de desarrollo sustentable e integrador, es decir continuar con el crecimiento económico que asegure la generación de riqueza y empleo con el objetivo de erradicar la pobreza y lograr los objetivos sociales a largo plazo. Dicho crecimiento depende en gran medida justamente de la industria (Yong sin año).

El informe de Desarrollo Industrial Sostenible e Inclusivo publicado por la ONUDI en el año 2014, sostuvo que la industria es una fuente importante de empleo ya que genera casi 500 millones de empleos en todo el mundo, es decir, alrededor de un quinto de la fuerza laboral mundial. Por lo tanto, las economías que logran producir nuevas actividades que se basan en la actualización de nuevas tecnologías y procesos y al mismo tiempo tienen altos estándares de calidad y valor agregado pueden mantener empleos estables logrando aumentar la prosperidad para su población (ONUDI 2014: 5).

Por otro lado, el crecimiento industrial no solo depende de los avances tecnológicos en términos de producción sino que se ve influenciada por la fuerza laboral con la que cuenta. De este modo, si la población que está en condiciones de laborar aumenta, también crecerá la producción industrial y a su vez se verá beneficiada la economía de dicha sociedad.

Crecimiento económico y capital humano

De acuerdo a Guillermo de la Dehesa, ex Vicepresidente del Centre for Economic Policy Research (CEPR), el concepto de capital humano se refiere a “las capacidades productivas de los seres humanos como generadores de renta y riqueza en una economía” (1993: 1).

Este concepto ha sido utilizado en las ciencias económicas recientemente. En los años sesenta Theodor Schultz y Gary Becker fueron los primeros en utilizarlo aplicando la teoría del capital a los seres humanos como agentes de producción (1993: 1).

(...) el capital es un stock que tiene un valor como fuente de flujos presentes y futuros de producción y renta, el capital humano es aquel stock de conocimiento y destreza productiva que posee cada persona y que también forma parte del primero (1993:1).

Si el capital humano es entendido como el nivel de habilidades y recursos productivos que los individuos adquieren a través de la educación, entonces la acumulación de este capital humano puede ser considerada una inversión. “Es decir, como una actividad en la cual se usan recursos actuales con el fin de aumentar el potencial productivo futuro tanto del individuo como de la nación en su conjunto” (Terrones, Calderón sin año: 53).

Con la inversión en educación y recursos con el fin de lograr que las personas se capaciten y adquieran herramientas que les permitan desarrollarse a nivel personal y profesional, se invierte directamente en capital humano, lo cual tiene repercusiones y efectos concretos en el crecimiento de la economía de un país.

Por lo tanto, si un país desea comenzar un proceso de crecimiento económico, debe también invertir en capital humano, inversión que debe realizar a través de la educación de la fuerza laboral (sin año: 51). Bajo esta condición muchos países tanto industrializados como en vías de desarrollo han invertido y continúan invirtiendo en el área de educación. No obstante, no es la única inversión que se debe realizar, sino también en otros factores como por ejemplo en infraestructura y tecnología.

A partir de los conceptos que hemos presentado en este capítulo, en la siguiente sección de este trabajo, hablaremos sobre un ejemplo concreto de cómo el crecimiento demográfico influye y se encuentra relacionado con el crecimiento económico: el caso de Perú y el denominado “milagro peruano”.

CRECIMIENTO ECONÓMICO Y DEMOGRÁFICO EN PERÚ

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística e Informática de Perú (INEI), en este país se calcula que la densidad poblacional es de 23,7 millones de habitantes por kilómetro cuadrado. Un estudio, publicado el 30 de junio del 2013 por este organismo, sostuvo que la población asciende a 30 millones 475 mil personas. La tasa de crecimiento anual de la población durante el año 2012 fue de 1,13% (PCM 2015).

Por otro lado, de acuerdo con las proyecciones de crecimiento poblacional de esta entidad, en el año 2021 la población estará formada por 33 millones 149 mil habitantes, lo cual supone un crecimiento anual de 325 mil habitantes. Para el año 2050, la población ascenderá a 40 millones 111 mil habitantes (2015). Como podemos observar, el crecimiento poblacional peruano ha experimentado un significativo aumento durante los últimos años y continuará creciendo durante las próximas décadas.

La distribución de la población peruana no está caracterizada por una equidad; de este modo, más del 60% de la población se encuentra en siete de veinticuatro departamentos en los que el país se encuentra dividido geográficamente. Evidentemente, como clara tendencia sudamericana, Lima al ser la capital alberga a casi 10 millones de peruanos juntos a Piura, La Libertad, Cajamarca, Puno, Junín y Cusco, departamentos que concentran entre uno y casi dos millones de peruanos (2015).

A inicios de 1990 Alberto Fujimori tomó las riendas del país, tuvo como primera medida realizar un shock de inversiones y privatizar la mayoría de los servicios básicos a excepción del agua, firmando de esta manera largos contratos con empresas internacionales que perjudicaron al país. No obstante, como consecuencia de la primera medida mencionada, la economía del país logró recuperarse en cierta medida. Sin embargo, el país continuaba atravesando graves problemas sociales como causa del despliegue del conflicto armado interno.

No es hasta la caída de la dictadura de Fujimori y con el inicio de la nueva etapa democrática de Perú en el año 2000 que se construyeron las bases económicas necesarias para un crecimiento sostenible basado principalmente en la inversión privada internacional y la explotación y exportación de materias primas. Durante la primera década del siglo XXI Perú mantuvo un crecimiento sostenible que aumentó año a año y fue catalogado por muchos economistas como el “milagro peruano” y también tomado como ejemplo de crecimiento en la región.

Factores de crecimiento económico: “El milagro peruano”

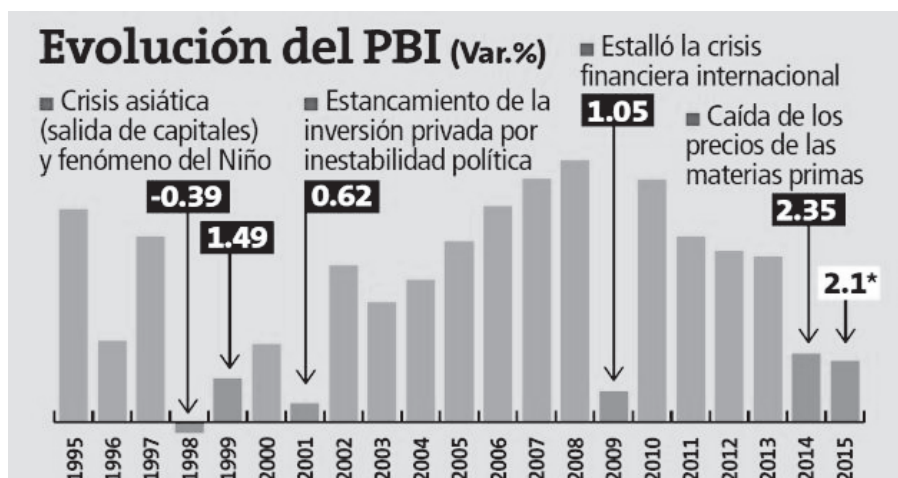
El desempeño económico del Perú entre los años 2005 y 2007 apunta a una tasa de crecimiento promedio de 7,5 por ciento, una de las más altas de la región. De mantenerse este ritmo el Perú pasaría de ser de una economía de ingresos medios bajos a una de altos ingresos (según los actuales estándares del Banco Mundial a partir de US\$ 11 116 por año) en menos de 20 años (hacia el año 2025) Ello constituiría un caso de “milagro económico”, entendiéndose como tal a toda mejora dramática en las condiciones económicas de una nación (Chirinos 2008: 2).

En el año 2012 el PBI per cápita del país se encontraba en un 66% por encima de del de 2002 y más del doble del año 1992 (Mendoza 2013: 1). Estas cifras demuestran el gran desempeño de la economía peruana desde inicios del 2000. No obstante, en los últimos años la dinámica económica en este país ha sufrido un desaceleramiento lo cual no ha impedido que siga creciendo pero sí se ha visto frenada por una serie de problemas sociales y coyunturas políticas que han afectado las inversiones tanto internacionales como nacionales.

Las reformas estructurales que mencionamos anteriormente contribuyeron al crecimiento de la economía peruana que desde el 2004 mostró un crecimiento sostenible de tasas cercanas al 7 por ciento anual. Esta cifra fue tomada por muchos economistas para calificar a Perú como: el milagro peruano (Chirinos 2008: 18). Sin embargo, en el 2009 cuando estalló la crisis

internacional financiera el país andino también se vio afectado. No obstante, logró recuperarse en los siguientes años pero desde el 2010 el PBI no ha presentado un crecimiento acelerado (ver Gráfico 1).

Gráfico 1: Evolución del PBI Peruano en el período (1995-2015)



Fuente: Banco Central de Reserva del Perú. Bank of America Merrill Lynch

El gráfico muestra claramente el desaceleramiento al cual ya habíamos hecho referencia líneas atrás. Este freno en la economía se debe no solo a factores externos como crisis económicas internacionales sino también a factores internos como fuertes y graves conflictos sociales a raíz de proyectos mineros y de inversión en infraestructura; al igual que la época electoral que se vivió en el 2010. Las malas políticas de acción del actual gobierno no han logrado minimizar los impactos de dichos conflictos que se ven reflejados en el crecimiento económico.

Por otro lado, es importante mencionar que si bien existió un crecimiento económico sostenible, este siempre estuvo basado en la importación de materias primas, mas no en transformación a partir de procesos de industrialización. Este punto es muy importante de resaltar ya que el país no ha desarrollado tecnologías ni planes adecuados que le permitan transformar sus materias primas en productos con altos estándares de calidad y en condiciones de ser exportados. A partir de ello, entonces nos podemos enfrentar a un “seudo –milagro peruano” en tanto que está basado principalmente en la exportación de materias primas sin ir hacia un proceso de transformación y que aún no cuenta con bases sólidas.

El milagro peruano presenta dos caras; por un lado, vemos el crecimiento económico sostenible elogiado por muchos y uno de los más fuertes en la región, pero al mismo tiempo, una gran desigualdad en la distribución de la riqueza. De modo tal que, mientras la economía crecía aceleradamente, lo mismo sucedía con la desigualdad a nivel nacional.

Dentro de los factores que han contribuido a la recuperación y luego crecimiento de la economía en Perú; podemos diferenciar entre el sector privado y el sector público. Desde cada uno de ellos, se han realizado diversas operaciones que han contribuido con el crecimiento económico peruano.

Sector privado:

El shock de inversiones que tuvo lugar durante el primer gobierno de la dictadura de Alberto Fujimori fue el inicio de la participación del sector privado en la economía peruana. Una serie de reformas a nivel de legislación para la participación de empresas en el país andino fue puesta

en práctica, dichas medidas favorecían ampliamente a las empresas liberándolas de una serie de trámites burocráticos engorrosos con el objetivo de impulsar de atraer a empresarios privados al país.

Al mismo tiempo, es importante indicar que Perú es uno de los países con una cantidad muy amplia y variada de recursos naturales en toda la región. La distribución y ubicación geográfica con la que cuenta le permite importar y exportar una serie de productos con un alto nivel económico a nivel mundial.

El sector privado es una de las principales fuerzas detrás del crecimiento económico y es esencial para conseguir resultados sostenibles en el tiempo que permitan mejorar problemas sociales, como la pobreza (Portocarrero 2012).

De igual modo, el sector privado en Perú representa la fuente de actividad económica más importante al generar empleos e ingresos públicos (2012). No obstante, el rol del sector privado dentro de la economía es el de contribuir con el bienestar social a través del cumplimiento de las regulaciones que todo país tiene. Asimismo, el sector privado debe operar bajo políticas de acción que sean social y ambientalmente responsables. El Estado peruano es a su vez el responsable de velar por el cumplimiento de las regulaciones que son aplicadas dentro del sector privado.

Sector público

El Estado peruano continúa siendo, lamentablemente, un Estado con instituciones débiles y con poca presencia en departamentos alejados de la capital. Es un Estado de corte liberal que ha apostado en las últimas décadas, exactamente desde inicios de los años noventas, a una economía de libre mercado con el fin de atraer la inversión del sector privado.

La principal función de cualquier Estado dentro de la economía es la de regular, es decir, colocar los límites que se deben cumplir en los procesos económicos con el objetivo final de velar por el bienestar de la sociedad. No obstante, este no es el único rol que cumple el Estado, ya que también existe la inversión pública que contribuye con el crecimiento económico de un país.

En el 2009, año en que se desencadenó una de las crisis económicas internacionales más fuertes, el Estado peruano contribuyó a dinamizar la economía del país a través de un Plan de Estímulo Económico (PEE). De este modo, la inversión pública se incrementó en un 49.1% y el consumo en un 6.3% de acuerdo a un estudio de la Cámara de Comercio de Lima (Gestión 2015).

Si bien es cierto que a través del Ministerio de Economía y Finanzas, el Estado peruano ha venido cumpliendo una labor adecuada para mantener el crecimiento económico; aún hay muchos factores externos que no han permitido consolidar este crecimiento. Factores políticos y sociales que perjudican la dinámica de la economía notablemente; a ello se debe sumar también una serie de problemas de corrupción en los cuales se han visto involucradas las autoridades que han gobernado durante la última década este país.

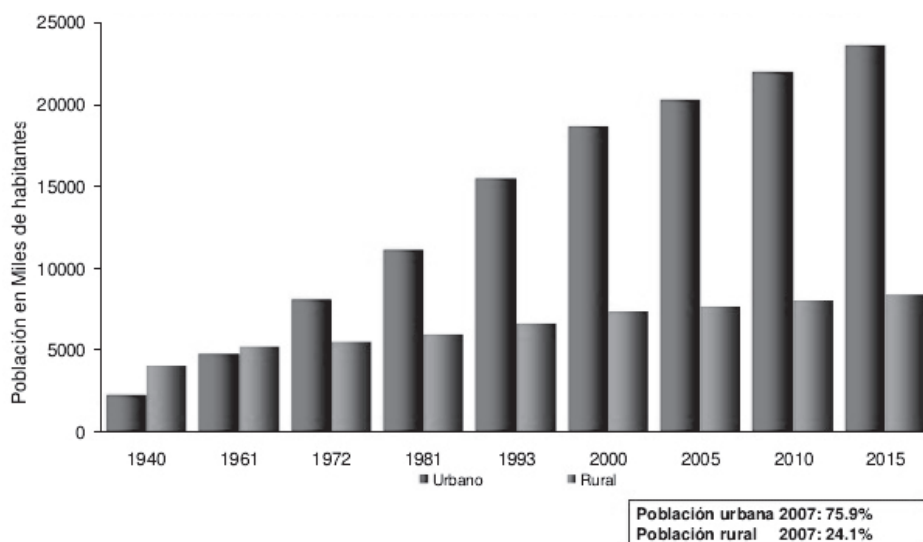
CRECIMIENTO POBLACIONAL EN PERÚ

Para entender cómo ha sido el crecimiento poblacional durante este período, es importante mencionar determinados hechos que tuvieron lugar durante aquellos años, principalmente la migración interna y la migración hacia el exterior por parte de millones de peruanos.

A consecuencia del conflicto armado interno (1980-2000) miles de peruanos tuvieron que huir de las zonas rurales hacia la capital porque eran víctimas de la violencia y fueron desplazados por Sendero Luminoso, es decir, un desplazamiento forzado. Por otro lado, sumado a este conflicto, el país se encontraba en una serie crisis económica que obligó a millones de

peruanos a buscar un futuro fuera del país, los destinos con mayor acogida fueron Estados Unidos, España, Italia y Japón. Estos dos hechos históricos influyeron consecuentemente en la distribución y crecimiento de la población peruana.

Gráfico 2: Crecimiento de la Población Urbana y Rural (1940-2015)



Fuente: INEI Perú: Compendio Estadístico 2004
INEI Perú: Estimaciones y Proyecciones de Población 1950-2050

Este gráfico reafirma que la población del sector urbano ha ido creciendo en los últimos años de manera muy acelerada en comparación con el crecimiento poblacional de las zonas rurales. Si bien es cierto, que una de las principales razones fue el conflicto armado interno, otra razón fundamental es el centralismo que caracteriza a Perú. La mayor parte de migrantes que llega a la capital lo hace en búsqueda de oportunidades a nivel laboral o educativo ya que en las zonas en las que vive la presencia del Estado es mínima o en algunos otros casos nula.

Retos de la población peruana

Los jóvenes representan uno de los sectores más importantes dentro del desarrollo económico de todo país. En Perú es considerada población joven aquellas personas que se encuentren entre los 15 y 29 años de edad según la Ley N°27802 de la Secretaría Nacional de la Juventud (INEI 2013: 13). El 27,2% de la población total está conformado por jóvenes, de este porcentaje el 50,6% es población masculina; mientras que el 49,4% es femenina de acuerdo a las cifras brindadas por el INEI (2013: 14).

Por otro lado, la pirámide de Población 2013 y 2021 señala una tendencia hacia el envejecimiento relativo de la población. De igual modo, se proyecta un aumento en la proporción de personas mayores que crece con mayor rapidez que el conjunto de la población debido al aumento de la esperanza de vida en todos los grupos etarios (2013:3). Hacia el 2050 la población menor de 10 años se reducirá de 6 millones en el 2010 a 4.9 millones en el 2050; mientras que la población mayor de 65 años crecerá en términos absolutos de 1.73 millones en el 2010 a 6.45 millones en el 2050 (MIMDES 2011: 23).

De las cifras presentadas, se puede observar que existe una clara tendencia hacia contar con un porcentaje más alto de población de adultos mayores que población joven. En otras palabras, existe una disminución de la población menor de 14 años, una expansión de la población adulta y un incremento considerables de la población de adultos mayores.

De acuerdo con el Ministerio de la Mujer y de Desarrollo Social, este nuevo escenario debe ser aprovechado y requiere que se dé prioridad a “la generación de inversiones productivas intensivas en trabajo, el incremento en la inversión social destinada a la capacitación laboral, políticas activas de promoción del empleo para jóvenes y el mejoramiento en la calidad de los servicios de salud ocupacional y educación técnica y superior” (2011:29).

Asimismo, esta evolución de la pirámide poblacional supone un gran reto para las autoridades peruanas quienes en el mediano y largo plazo deberán ser capaces de asegurar un sistema de seguridad social que logre mantener a la población que se encuentre en proceso de envejecimiento (Aramburú, Mendoza 2011: 47).

Un segundo reto muy importante es afrontar la dispersión poblacional que existe en el país. La selva es la región natural de mayor superficie geográfica; sin embargo, es la que cuenta con menor tamaño demográfico. Al mismo tiempo, existe una clara dispersión de la población en centros poblados pequeños localizados en la sierra y selva lo que hace que se eleven los costos para el acceso a los servicios básicos. “Atender los problemas de la congestión urbana de un lado y el acceso a servicios básicos de una población rural muy dispersa, son dos de los desafíos centrales que la política de población y desarrollo territorial deberán atender” (MIMDES 2011: 37).

¿ECONOMÍA + POBLACIÓN = CRECIMIENTO PERUANO?

La dinámica poblacional representa uno de los grandes desafíos para la estabilidad económica y social de todo país. En las dos secciones anteriores hemos podido observar por un lado la dinámica del crecimiento económico peruano y por el otro lado, cómo este país ha ido evolucionando a nivel demográfico. Cuál es la correspondencia que existe entre ambos aspectos, cómo están relacionados ambos factores, de qué manera el desarrollo demográfico del país ha influenciado en el crecimiento económico? Estas son algunas de las preguntas que buscamos responder en la presente de sección de este trabajo.

No obstante, a pesar del crecimiento de la fuerza laboral en el país, aún existe un serio porcentaje de pobreza y pobreza extrema que debe ser erradicado. De acuerdo al INEI, casi dos millones 79,000 peruanos dejaron de ser pobres entre 2011 y 2014; no obstante, aún existe un 22,7% de pobreza en el territorio peruano. Mientras que en lo referente a pobreza extrema, alrededor de un millón de peruanos salieron de ella, lo cual deja el porcentaje de esta clase de pobreza en 4.3 puntos porcentuales (Perú 21 2015).

La eliminación de la pobreza en el país ha tenido resultados positivos en la última década debidos también al crecimiento económico sostenible que ha atravesado el país. Sin embargo, la lucha contra la pobreza aún debe ser la primera prioridad de la agenda gubernamental ya que la eliminación de ella contribuye a reducir el crecimiento de la población y la rápida estabilización de la misma dentro de un marco de desarrollo sostenible (UNFPA 2015).

Las estrategias de lucha contra la pobreza deben estar directamente relacionadas con el crecimiento demográfico del país porque solo de esta manera se logran identificar las necesidades de la población y cómo deben ser diseñadas las estrategias a poner en práctica. Por lo tanto, la alta cantidad de jóvenes que viven en el país representan una gran oportunidad para combatir la pobreza del país, ello “requiere que se creen trabajos productivos para una fuerza de trabajo en constante aumento en un momento en que ya hay mucho desempleo” (2015).

Continuando con esta línea resulta fundamental que las estrategias y los planes de acción tanto de población como de desarrollo económico incluyan la inversión en aprovechamiento de los recursos humanos con los que este país cuenta. Las medidas que el Estado peruano impulse y lleve a la práctica deben estar dirigidas a la mejora de educación, acceso a la información y aumento de oportunidades con el objetivo último de impactar en la generación de empleos y

contar con una fuerza laboral preparada que al mismo tiempo se convierta en generadora de nuevas oportunidades.

Como mencionamos líneas arriba, Perú ha ingresado en un período con grandes retos ya que el crecimiento que había tenido durante más de cinco años de manera constante y acelerada se ha visto frenado desde el 2014 como consecuencia de condiciones externas no favorables y la pérdida de la confianza interna lo que ha desencadenado en la reducción de las inversiones. La inversión bruta interna y las exportaciones se contrajeron un 4,8% y 1% respectivamente. No obstante, el crecimiento del PBI para dicho año se mantuvo por encima del promedio de la región (2,4% frente a 0,8%, respectivamente) (Banco Mundial 2015).

De acuerdo a un informe del Banco Mundial sobre el panorama en Perú en términos económicos, se espera que el crecimiento para este país sea similar al del 2014 y que a partir del presente año, el país andino entre en un proceso de recuperación progresiva a un ritmo de 4% para el período 2016-2017. Asimismo, se espera que los grandes proyectos mineros inicien su fase de producción en los próximos dos a tres años (2015).

Junto con las expectativas que se tienen frente al repunte de la economía peruana, es importante regresar al tema de la pobreza que ha sufrido un importante declive en los últimos años. Sin embargo, la desigualdad de ingresos en el Perú aún presenta índices altos, alarmantes y preocupantes sobre todo en lo que respecta a la diferencia que existe entre las zonas rurales y las urbanas. En las zonas rurales el coeficiente de Gini solo cayó tres puntos porcentuales mientras que la desigualdad urbana presentó una baja de 5 puntos (2015).

Luego de todo lo mencionado vemos que el crecimiento demográfico influye directamente en el crecimiento económico peruano. En primer lugar, a pesar de que la tasa de natalidad en el país ha disminuido, aún existe una tendencia clara hacia el aumento de la población; de la cual una gran mayoría estará compuesta por adultos mayores. Por lo tanto, es importante que el crecimiento económico contribuya al aseguramiento social de este grupo de personas.

En segundo lugar, la fuerza laboral es la base principal de la economía peruana; por lo que, el Estado debe también concentrar sus esfuerzos en la promoción de oportunidades para jóvenes a través de brindarles capacitación continua y una mejor educación acompañada de la implementación de nuevas tecnologías. Todo ello también contribuye a que la economía peruana logre recuperarse según lo esperado en los próximos años.

Finalmente, en tanto continúe un crecimiento poblacional sin control y poco estructurado, el crecimiento económico se va a ver perjudicado en gran medida. Por lo tanto, resulta primordial tomar en cuenta las cifras y características demográficas del país para las políticas económicas que se diseñen en un mediano y largo plazo.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Las teorías de crecimiento económico que hemos presentado en este trabajo muestran claramente que el papel del capital resulta fundamental lograr que la dinámica económica tenga consecuencias positivas. Sin embargo, si bien es cierto que los primeros teóricos argumentaban que el aumento del capital era la única vía para mejorar la economía de una sociedad, esto fue evolucionando junto con la aparición de nuevas corrientes de pensamiento económico. De este modo, se fueron incluyendo nuevos elementos como el rol de la industria y el capital humano como factores importantes dentro del crecimiento económico.

No obstante la falta de una línea clara que dirija el país hacia procesos sólidos de industrialización, en la última década, Perú fue y continúa siendo un ejemplo de desarrollo económico para la región. La rápida recuperación del país a partir del 2000 lo convirtió en caso de estudios para muchos economistas y también atrajo la mirada de una gran cantidad de inversionistas hacia el país. Esto último contribuyó notablemente en la mejora de la economía y

el crecimiento continuo del PBI. Sin embargo, este crecimiento no ha sido acompañado de una distribución equitativa de la riqueza. A pesar de que los índices de pobreza y pobreza extrema se han reducido considerablemente, la desigualdad es aún no de los puntos más débiles del país andino.

La desigualdad que presenta Perú, es realmente preocupante, ya que por un lado el país es considerado un claro ejemplo de crecimiento económico para la región, pero del otro lado, existen millones de personas que aún viven en pobreza extrema y cada día tienen menos ingresos; mientras que un determinado sector de la población continúa acumulando dinero. Cómo este crecimiento puede ser visto como un ejemplo? El índice de desigualdad en Perú es uno de los más alarmantes dentro de la región. El país ha fallado en el diseño de sus políticas de distribución, no ha tenido una estrategia clara que le haya permitido reducir los índices de desigualdad y tampoco ha logrado a partir del crecimiento económico ofrecer igual de oportunidades a sus ciudadanos.

El problema de desigualdad no es el único reto que debe afrontar el Estado peruano; sino también existen serios problema a nivel poblacional ya que la población joven es menor; por lo tanto la población que está en edad de trabajar también disminuye. Mientras esto sucede, la población conformada por adultos mayores continúa creciendo ya que la esperanza de vida en el país ha aumentado. En otras palabras, existe un riesgo de que la pirámide poblacional llegue a invertirse contando con menor población joven y mayor población adulta. Esto a su vez debe ser tomado como una oportunidad de prevención por el Estado peruano, es decir, desde ya se deben tomar acciones para luego poder asegurar a estas personas mayores una vida de calidad.

La distribución de la población en el territorio peruano debe ser controlada a través de estrategias que reivindiquen al sector rural. Actualmente las zonas rurales son vistas como lugares con poco o nulo desarrollo, donde el Estado no llega, no se cuenta con los servicios básicos y los estándares de vida que se puede tener en estas zonas no contribuyen al desarrollo de las personas que viven en ellas. Esta concepción no difiere mucho de la realidad, ya que en muchas zonas rurales de Perú la situación se presenta de la manera antes descrita. Actualmente, en la selva peruana, la empresa del Estado Petroperú es la responsable por el derrame de más de tres mil toneladas de petróleo afectando no solo la salud y exponiendo a los habitantes de la zona implicada; sino también impactando terriblemente en el medio ambiente. Frente a este gran problema, el Estado entonces debe diseñar e implementar un plan de descentralización donde las zonas rurales se vean impactadas positivamente a través de la implementación de servicios básicos y de contar con un Estado presente que vele por el bienestar de estas poblaciones.

Finalmente, en Perú se debe considerar como punto clave para redireccionar el rumbo de la país lograr un crecimiento económico con equidad; para ello las autoridades deben ser conscientes de que la población peruana aún continuando siendo una población vulnerable, debido a la actual incertidumbre económica que puede producir una recaída en las cifras de pobreza, revirtiendo el crecimiento económico alcanzado en los últimos años. De acuerdo al Banco Mundial, el gobierno ya identificó cuáles son las áreas prioritarias en las que se debe trabajar, ello supone cerrar las brechas en temas de infraestructura, incrementar la calidad de los servicios básicos y ampliar el acceso a los mercados por partes de los segmentos que se encuentra en pobreza y pobreza extrema (Banco Mundial 2015).

BIBLIOGRAFÍA

1. Aramburú, Carlos E. y Mendoza, María Isabel - (CIES) (2003) La población peruana: perspectivas y retos en Economía y Sociedad 50, CIES, noviembre 2003
2. Banco Mundial (2015) Perú Panorama general en <http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview> (Fecha de revisión 19.02.2016)

3. Bloom, David y Canning, David (2006) Subidas, caídas y ecos. La explosión demográfica más grande de la historia afecta al desarrollo mundial en Finanzas y Desarrollo. Septiembre 2006.
4. Cámara de Comercio de Lima (2015) CCL: Sector público sustentaría 45% del crecimiento económico en <http://gestion.pe/noticia/259495/ccl-sector-publico-sustentaria-45-crecimiento-economico> (Fecha de revisión 19.02.2016).
5. Castillo, Paul, Montoro, Carlos y Tuesta, Vicente (2006) Hechos estilizados de la economía peruana. DT N° 2006-005 Serie de Documentos de Trabajo. Banco Central de Reserva del Perú. Junio 2006.
6. Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (1996) Crecimiento de la población y desarrollo económico.
7. Comisión para el Estudio de América Latina y el Caribe-CEPAL, varios años: Estudio Económico de América Latina y el Caribe . Santiago de Chile: CEPAL.
8. Contreras, Carlos, Waldo Mendoza, Sinesio López, Cristina Mazzeo and José Incio. La desigualdad de la distribución de ingresos en el Perú. Orígenes históricos y dinámica política y económica.
9. Chirinos, Raymundo (2008) Puede el Perú ser un nuevo milagro económico? DT N° 2008-003 Serie de Documentos de Trabajo. Banco Central de Reserva del Perú Enero 2008.
10. De la Dehesa, Guillermo (1993) Capital humano y crecimiento económico. Madrid 1993.
11. Escribano, Gonzalo Teorías del desarrollo económico.
12. Fondo de Población de las Naciones Unidas (UNFPA) <http://www.unfpa.org/es/sitemap> (Fecha de revisión 19.02.2016).
13. Fontana, Pablo Teoría económica para Planeta Sedna en <http://historiaybiografias.com/economia4/> (Fecha de revisión 19.02.2016)
14. Fowks, Jacqueline (2011) Sobresaltos políticos en el Perú del “milagro” económico. Un análisis de los resultados electorales publicado en la revista Nueva Sociedad No 233, mayo-junio de 2011, ISSN: 0251-3552, <www.nuso.org>.
15. Glave, Manuel A. y Kuramoto, Juana del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) Minería, Minerales y Desarrollo Sustentable en Perú
16. Instituto Nacional de Estadística (2015) INEI: Pobreza en el Perú disminuyó solo 1,2 puntos porcentuales en 2014 en <http://peru21.pe/economia/inei-pobreza-peru-disminuyo-solo-12-2014-2217321> (Fecha de revisión 19.02.2016)
17. Instituto Nacional de Estadística (2013) Informe anual
18. Martínez Coll, Juan Carlos (2001): “*Demografía*” en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes <http://www.eumed.net/cursecon/2/dem.htm> edición del webbot bot=”TimeStamp” s-type=”EDITED” s-format=”%d de %B de %Y” startspan 23 de mayo de 2007 (Fecha de revisión 19.02.2016)
19. Mendoza Bellido, Waldo (2013) Milagro peruano: buena suerte o buenas políticas? En Economía Vol. XXXVI, N° 72, semestre julio-diciembre 2013, pp. 35-90 / ISSN 0254-4415
20. Moreno Rivas, Álvaro (2008) Las leyes del desarrollo económico endógeno de Kaldor: el caso colombiano en Revista de Economía Institucional, VOL. 10, N°18, Primer Semestre/2008, pp.129-147
21. Novy, Andreas Prof. Dr. Economía política internacional con ejemplos de América Latina. Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena en <http://www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-546.html> (Fecha de revisión 19.02.2016)

22. Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONUDI) (2014) Desarrollo Industrial Sostenible e Inclusivo. Creando una prosperidad compartida. Protegiendo el medio ambiente
23. Portocarrero, Pedro (2015) El rol del sector privado en el bienestar social en <https://www.linkedin.com/pulse/20140714201730-85788671-el-rol-del-sector-privado-en-el-bienestar-social> (Fecha de revisión 19.02.2016)
24. Presidencia del Consejo de Ministros (2013) INEI: Población peruana asciende a 30 millones 475 mil personas en <http://www.pcm.gob.pe/2013/07/inei-poblacion-peruana-asciende-a-30-millones-475-mil-personas/> (Fecha de revisión 19.02.2016)
25. Rodríguez Vargas, José de Jesús (2005) La nueva fase de desarrollo económico y social del Capitalismo mundial. Tesis de Doctorado, Facultad de Economía, 2005
26. Terrones, Marco E., César, Calderón Educación, capital humano y crecimiento económico: El caso de América Latina
27. Sen, A. (1997): "Development thinking at the beginning of the XXI century", en Emmerij, L. (ed.). Economic and social development into the XXI century. Inter-American Development Bank/Johns Hopkins Univ. Press, Washington DC.
28. Subgerencia Cultural del Banco de la República. (2015). Teoría de la modernización. Recuperado de: http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/politica/teoria_de_la_modernizacion (Fecha de revisión 19.02.2016)
29. UNFPA Perú (2015) Perú en cifras en <http://www.unfpa.org.pe/infosd/peruencifras.htm> (Fecha de revisión 19.02.2016)
30. Yong, Li El Desarrollo Industrial y Crecimiento Económico del Siglo XXI en <http://www.cinu.mx/opinion/2013/11/el-desarrollo-industrial-y-cre/> (Fecha de revisión 19.02.2016)

Анотація/Anotación

Теорії зростання доводять, що роль капіталу є базовою для досягнення позитивних наслідків економічної динаміки. Нерівність явища зростання у Перу є досить хвилюючою, оскільки, з одного боку, ця країна знаходиться у процесі економічного зростання, а з іншого – ще й досі мільйони людей перебувають поза межею бідності. Уряд у такому випадку має визначити, які саме сфери є пріоритетними для опрацювання, як от, наприклад, інфраструктура, якість комунального обслуговування, розширення доступу до ринків верств населення, що знаходяться поза межею бідності, і т. ін.

Las teorías de crecimiento, muestran que el papel del capital resulta fundamental para lograr que la dinámica económica tenga consecuencias positivas. La desigualdad que presenta Perú, es realmente preocupante, ya que por un lado, es un país en crecimiento económico, pero también, existen millones de personas que aún viven en pobreza extrema. El gobierno debe identificar las áreas prioritarias en las que se debe trabajar, como infraestructura, calidad de los servicios básicos, ampliar el acceso a los mercados de los segmentos que se encuentran en pobreza extrema, entre otros.

BASES ORGANIZACIONALES DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ

Autores/Autores:

Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK

Darío Álvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

Juan Carlos Cánchig/Хуан Карлос Канчиг, Universidad Internacional SEK

Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

Uno de los aspectos más importantes de la planeación de RRHH es la alineación de la función de la administración de RRHH, con la estrategia organizacional.

La planificación estratégica de los RRHH debe formar parte integrante de la planificación estratégica de la organización.

La planificación estratégica de RRHH se refiere a la forma como la función de la administración de RRHH contribuye a alcanzar los objetivos de la organización y, al mismo tiempo, favorece e incentiva la consecución de los objetivos individuales de los empleados.

Se trata de alinear los talentos y competencias con las necesidades de la organización. La planificación estratégica de RRHH es un proceso de decisión referente a los recursos humanos que se necesitan para alcanzar los objetivos de la organización dentro de un periodo determinado. Se trata de definir con anticipación la fuerza de trabajo y los talentos humanos que serán necesarios para realizar las acciones futuras de la organización.(CHIAVENATO, 2009)

Una visión más tradicional define planeación estratégica de RRHH como la determinación de excedente o déficit de personal y la consiguiente aplicación de un programa de RRHH para responder a los mismos, según sea el escenario de auge o declinación del mercado o actividad de la organización (Planificación Estratégica - Lic. Frank González, 1994 pag.79,80,81)

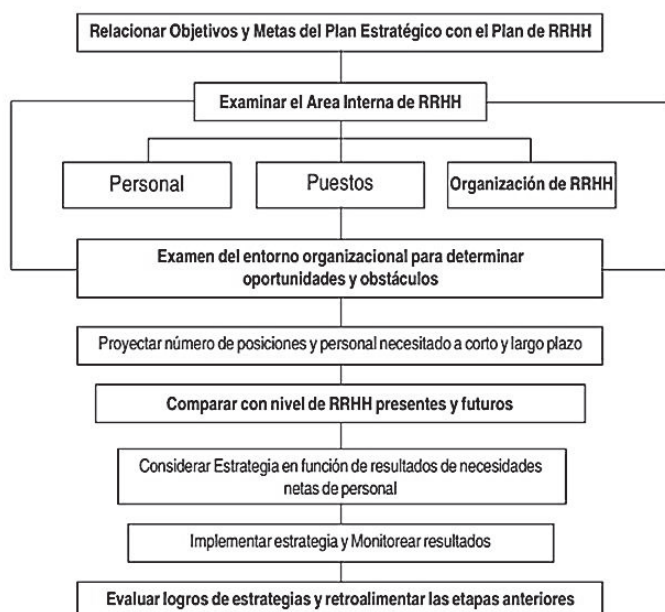


Gráfico 1: Etapas del ciclo motivacional en la satisfacción de una necesidad.

Fuente: Gonzales, 2009

La finalidad en la etapa del análisis en la planificación estratégica es descubrir cómo influirá directamente alrededor de una organización dos grupos de factores

Factores internos, obtenidos de elementos como la estructura organizacional, cadena y oferta de valor.

Factores externos que son los competidores, proveedores, clientes, organizaciones interesadas.

La identificación y evaluación de las fuerzas y debilidades en una organización de conocer como el análisis del entorno interno, este análisis nos ayuda a identificar la cantidad y calidad de recursos disponibles así también como las actividades que se pueden controlar y que se desempeñan muy bien o muy mal.

Análisis del entorno externo

Identificación de oportunidades y amenazas estratégicas en el ambiente operativo de la organización, hay que examinar tres ambientes interrelacionados:

- Inmediato o de la industria
- Ambiente nacional
- Marco internacional (Hernández, 2011, págs. 125, 126)

FILOSOFÍA DE LA PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

El estar inmersos en un entorno turbulento y agresivo hace que la problemática de la gestión óptima de la empresa se trate cada vez con mayor intensidad.

En el marco que se presenta, la dirección óptima de la empresa, tiene un papel importante el tener en cuenta tanto la problemática de los objetivos como la de los sistemas de objetivos de la empresa, puesto que, para la consecuencia de esta, la dirección ha tenido que tomar decisiones y acciones relativas a la búsqueda de medios y recursos.

La definición más real para describir la planificación estratégica es la de configurar una lista de hechos que se programen para alcanzar un objetivo a un plazo prefijado.

Dichos hechos o acciones se entroncan en una metodología que sigue la siguiente secuencia:

1. Establecimiento de objetivos para un periodo determinado.
2. El análisis de la situación tanto presente como futura.
3. Estudio de las previsiones para el futuro.
4. Aproximación y comparación entre los objetivos y las previsiones a través de acciones estratégicas.
5. Estudio y análisis de los medios y recursos financieros humanos y en el tiempo por medios de programas.
6. Cuantificación monetaria de los programas antes citados por medio de las propuestas que se desarrollarán en el tiempo (plazos mensuales, trimestrales, anuales o plurianuales).
7. Corrección de todas las provisiones determinadas en función de los objetivos del Plan por medio de un control de las acciones estratégicas fijadas.

Hay por tanto muchas definiciones sobre la planificación estratégica, que hacen referencia cada una a puntos de vista diferentes como son los de Lorange, Porter, Denning, Jemison, Hofer, etc... sin embargo en 1984 Ramanathan la define como un “proceso organizativo que intenta mostrar con antelación los cambios estructurales estratégicos, que permite el acoplamiento entre las distintas áreas de la compañía, y también intenta adaptar al personal según su especialización para el mejor cumplimiento de los objetivos”.

FASES BÁSICAS DE LA PLANIFICACIÓN

Según P. DRUCKER todas las empresas deben prioritariamente definir el propósito y misión de su compañía, a través de la contestación a las siguientes preguntas: ¿Cuál es nuestro negocio y cuál debería ser? La primera fase sería la contestación de esas preguntas.

Como fin, la planificación estratégica, lleva claramente a establecer un proceso de decisión, que según ACKOFF, está dirigida a producir uno o más estados futuros que son deseados, pero que no se darán sino se hace algo en ese sentido.

CREAR UNA ORGANIZACIÓN CAPAZ DE EJECUTAR BIEN UNA ESTRATEGIA

“Una buena ejecución estratégica requiere de un esfuerzo de equipo. Todos los administradores tienen la responsabilidad de ejecutar estrategias en sus áreas de autoridad y todos los empleados deben participar de forma activa en el proceso de ejecución de la estrategia.”. (Thompson I Peteraf, 2012).

Las 10 Tareas básicas del Proceso de ejecución de la estrategia



Gráfico 2: Las 10 tareas básicas del proceso de ejecución de la estrategia.

Fuente: Administración Estratégica, 2012 Elaborado por: Oswaldo Jara

Durante la preparación de una estrategia dentro de la organización, la estructura organizacional deberá proveer los recursos y capacidades básicas para la estratégica. (THOMPSON, 2012)

Dotar de Personal a la Organización:

- Reunir un equipo administrativo sólido
- Reclutar y retener a empleados talentosos

Construir y fortalecer competencias esenciales y capacidades para competir

- Desarrollar un conjunto de competencias y capacidades convenientes para la estrategia actual
- Actualizar y revisar este conjunto como condiciones externas y cambios de estrategia
- Capacitar y retener empleados según sea necesario para mantener el conocimiento y las habilidades basados en las habilidades.

Estructurar la organización y esfuerzo laboral

- Instituir arreglos organizacionales que faciliten la buena ejecución de una estrategia.
- Decidir qué tanta autoridad se entregará para la toma de decisiones a los gerentes de niveles inferiores y empleados de línea y mostrador.
- Administrar las relaciones externas.

Las capacidades de ejecución de las estrategias y ventajas competitivas aplicadas a la planificación estratégica serán analizadas mediante las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas

ANALISIS FODA

Dentro del análisis FODA tenemos varios tipos de estrategias y que los vamos a nombrar a continuación como:

- Estrategias FO
- Estrategias DO
- Estrategias FA
- Estrategias DA

A continuación, vamos a ver las distintas estrategias en la cuales nos vamos a enfocar para tomar las medidas y lograr sacar adelante la Gestión de RRHH:

ESTRATEGIAS FO

EXPLOTAR		
VISION - MISION - VALORES		
MATRIZ FODA		ANALISIS INTERNO - EMPRESA
		FORTALEZAS - F
		1.Proactividad en la gestión
		2.Buen ambiente laboral
		3.Recursos humanos motivados
		4.Cualidades de servicio de alto nivel
		5.Buena calidad de servicio al cliente interno
		6.Procesos técnicos y administrativos de calidad
		7.Conocimiento de la materia de prevención de riesgos laborales
		8.Compromiso por parte de la dirección
		9.Experiencia de los RRHH
ANALISIS DEL ENTORNO	OPORTUNIDADES - O	ESTRATEGIAS FO
	1. Reducción de Pérdidas Humanas	BUENA GESTIÓN DE LA BRIGADA DE EVACUACIÓN F1,O1
	2. Reducción de Pérdidas Materiales	BUENA GESTIÓN DE LA BRIGADA DE INCENDIOS F2 O2
	3. Tener buena selección del personal, personal competente para las Emergencias.	REALIZAR UNA SELECCIÓN DEL PERSONAL DE BRIGADAS ADECUADA (EVALUACIÓN DEL PERSONAL, APTITUDES Y ACTITUDES, REACCIÓN DE LOS BRIGADISTAS FRENTE A UNA EMERGENCIAS) F3,O3
	4. Evitar la pérdida total de la organización (pérdida de documentación, procedimientos, etc.)	REALIZAR UN PLAN DE EMERGENCIA Y CONTINGENCIA PARA LA ORGANIZACIÓN F4, O4
	5. Altos Niveles de productividad de los trabajadores frente a una amenaza	MANTENER NIVELES DE ALTOS EN LAS BRIGADAS Y ENTRENAMIENTO A LOS TRABAJADORES PARA MANEJO DE AMENAZAS F5,O5
	6. Realizar una Correcta selección de Brigadas	SELECCIÓN TÉCNICA DEL PERSONAL DE LAS BRIGADAS TOMANDO EN CUENTA F6 O6
	7. Tener una excelente imagen corporativa en prevención de riesgos y Certificaciones	PROYECTARNOS EN CERTIFICACIONES DE S.S.O. Y FORMACIÓN A RRHH RESPECTO A S.S.O. F7,F8,F9,O7

Gráfico 3: Estrategias FO Elaborado por: Oswaldo Jara

ESTRATEGIAS DO

BUSCAR							
VISION - MISION - VALORES							
MATRIZ FODA				ANALISIS INTERNO - EMPRESA			
				DEBILIDADES - D			
				1 .Mala situación financiera Salarios Bajo Falta de incentivos para los brigadistas Falta interes para formar parte de las brigadas por parte de los colaboradores Capital de trabajo mal utilizado 6.Incapacidad para ver errores 7.Deficientes habilidades gerenciales 8.Personal capacitado reducido 9.Falta de trato preferencial para las brigadas 10.Poca capacidad de acceso a recursos			
ANALISIS DEL ENTORNO	OPORTUNIDADES - O			ESTRATEGIAS DO			
	Reduccion de Perdidas Humanas			PRIORIZAR Y FINANCIAR LOS PROYECTOS DE LAS BRIGADAS DE EMERGENCIAS D1,D10,O1,O2			
	Reduccion de Perdidas Materiales			REALIZAR UNA CORRECTA SELECCIÓN DEL PERSONAL QUE CONFORMAN LAS BRIGADAS Y A SU VEZ EL PERSONAL QUE LAS FORMA TENGAN LOS INCENTIVOS ECONOMICOS Y NO ECONOMICOS D2,D3,D9,O3			
	Tener buena selección del personas, personal competente para las Emergencias. Evitar la perdida total de la organización (perdida de documentacion, procedimientos, etc.) Altos Niveles de productividad de los trabajadores frente una amenaza Realizar una Correcta selección de Brigadas Tener una excelente imagen corporativa en prevencion de riesgos y Certificaciones			FOMENTAR LA CULTURA DE SEGURIDAD, EMPEZANDO DESDE LOS ALTOS MANDOS, LAS BRIGADAS Y TRABAJADORES. D4, O4			
				INVERTIR RECURSOS HUMANOS, TECNOLOGICOS Y ECONOMICOS EN LOS TRABAJADORES PARA TENER UN DESARROLLO MAS PRODUCTIVO PARA LA ORGANIZACIÓN. D5,O5			
				FORMACION DEL PERSONAL DE RRHH- SELECCIÓN DE BRIGADISTAS (TEMAS ESPECIFICOS SEGÚN LA FUNCION). D6,O6,D8			
				DESARROLLO DE HABILIDADES GERENCIALES PLANIFICACION ESTRATEGICA DE LA ORGANIZACIÓN. O7,D7			

Gráfico 4: Estrategias DO Elaborado por: Oswaldo Jara

ESTRATEGIAS FA

CONFRONTAR						
VISION - MISION - VALORES						
MATRIZ FODA			ANALISIS INTERNO - EMPRESA			
			FORTALEZAS - F			
			1.Proactividad en la gestión			
			2.Buen ambiente laboral			
			3.Recursos humanos motivados			
			4.Cualidades de servicio de alto nivel			
			5.Buena calidad de servicio al cliente interno			
			6.Procesos técnicos y administrativos de calidad			
			7.Conocimiento de la materia de prevención de riesgos laborales			
			8.Compromiso por parte de la dirección			
			9.Experiencia de los RRHH			
ANALISIS DEL ENTORNO	AMENAZAS - A		ESTRATEGIAS FA			
	1. Posibles pérdidas Materiales		REALIZAR UNA GESTION ENFOCADA EN LA PREVENCIÓN DE INCENDIOS, SOCIALIZACION DEL PLAN DE EMERGENCIA. F1,F2,A1,A2			
	2. Posibles pérdidas Humanas		ADQUISICION DE EQUIPOS TECNOLOGICOS DE ALTOS ESTANDARES PARA COMBATIR INCENDIOS (SISTEMAS CONTRA INCENDIOS,ETC.) BAJO ESTANDARES ALTOS DE CALIDAD CUMPLIENDO UNA ALTA VIDA UTIL DE LOS EQUIPOS. A3,F3,F4.F5.F6			
	3.Recursos tecnológicos se requieren para que la empresa alcance sus objetivos (Gastos Tecnológicos y Equipos)					
	4.Los altos mandos no dan la importancia necesaria para la obtención de recursos.		TALLERES PARA LAS ALTAS DIRECCIONES DE LA ORGANIZACION, SOBRE LA IMPORTANCIA DE LOS PLANES DE EMERGENCIA Y CONTINGENCIA, ESTOS, PUEDE GENERAR PERDIDAS A LA ORGANIZACIÓN. A4, F7, F8			
	5.Existen Grandes Inversiones en la Formación del Personal de Brigadas?A corto y largo plazo?					
	6.Posibles fallos en las brigadas ante la actuación frente a la emergencias		REALIZAR UNA PLANIFICACION EN EL AREA DE RRHH (APTITUDES, ACTITUDES Y ACTUACION FRENTE A UNA EMERGENCIA) CONJUNTAMENTE CON EL AREA DE S.S.O., PARA REALIZAR UNA CORRECTA SELECCIÓN Y FORMACION DE LAS BRIGADAS.(TOMANDO EN CUENTA FORMACION DE LAS BRIGAS Y SELECCIÓN DEL PERSONAL DE LAS MISMAS) A5, A6, A7, A8, F9.			
	7.Mala elección de empresas capacitadoras, que forman al personal de brigadas de emergencia					
	8.Mala selección del personal para las conformación de las brigadas.					

Gráfico 5: Estrategias DO Elaborado por: Oswaldo Jara

ESTRATEGIAS DA

EVITAR							
VISION - MISION - VALORES							
MATRIZ FODA				ANALISIS INTERNO - EMPRESA			
				DEBILIDADES - D			
				1 .Mala situación financiera Salarios Bajo Falta de incentivos para los brigadistas Falta interes para formar parte de las brigadas por parte de los 5.Capital de trabajo mal utilizado 6.Incapacidad para ver errores 7.Deficientes habilidades gerenciales 8.Personal capacitado reducido 9.Falta de trato preferencial para las brigadas 10.Poca capacidad de acceso a recursos			
ANALISIS DEL ENTORNO	AMENAZAS - A			ESTRATEGIAS DA			
	1. Posibles perdidas Materiales			SALARIOS DE ACUERDO AL MERCADO (TRABAJADORES MAS PROFESIONALES). D2,D3,A6,A8.			
	2. Posibles perdidas Humanas			AUDITORIAS EXTERNAS RESPECTO A LA MATERIA DE S.S.O. EN LA EMPRESA. D5,D6,D7,D8,A1,A2,A6,A7.			
	3.Recursos tecnológicos se requieren para que la empresa alcance sus objetivos (Gastos Tecnologicos y Equipos)						
	4.Los altos mandos no dan la importancia necesaria para la obtencion de recursos.			PLANES ESTRATEGICOS PARA GANAR POSICIONAMIENTO EN EL MERCADO, PARA OBTENER MAYOR RENTABILIDAD EN LA EMPRESA. A5,D1.			
	5.Existen Grandes Inversiones en la Formacion del Personal de Brigadas? A corto y largo plazo?						
	6.Posibles fallos en las brigadas ante la actuacion frente a la emergencias						
	7.Mala eleccion de empresas capacitadoras, que forman al personal de brigadas de emergencia						
	8.Mala selección del personal para las conformacion de las brigadas.						

Gráfico 6: Estrategias DO Elaborado por: Oswaldo Jara

ANALISIS FODA FINAL

Dentro de la Planificación estratégica tenemos el cuadro final FODA, en el cual se identifica punto por punto citado anteriormente para dar una medida de control a las desviaciones o fallos en los procesos futuros, en los cuales se debe aplicar las medidas de acción frente a las 4 estrategias que nos dan como resultado del análisis FODA final.

JERARQUIA DE LAS NECESIDADES SEGÚN MASLOW

La pirámide de Maslow hace una descripción gráfica de las necesidades primordiales de los seres humanos, las cuales se dividen en: fisiológicas, seguridad, sociales, aprecio y autorrealización.

Necesidades Fisiológicas

Constituyen el nivel más bajo de necesidades humanas, Son innatas, como la necesidad de alimentación (hambre o sed), sueño y reposo (cansancio), abrigo (contra frío o calor) o deseos sexuales (reproducción de la especie).

Se denominan necesidades biológicas o básicas y exigen satisfacción clínica y reiterada, con el fin de garantizar supervivencia del individuo. Orientan la vida humana desde el momento del nacimiento. Es decir, al principio, la vida humana es una constante búsqueda de satisfacción de las necesidades elementales más impostergables, que monopolizan la conducta del recién nacido, y en el adulto predomina sobre las demás necesidades mientras no logre su satisfacción. Se relaciona con la subsistencia y existencia del individuo.

Necesidades de Seguridad

Constituye el segundo nivel en las necesidades humanas. Llevan a las personas a protegerse de cualquier peligro real o imaginario, físico o abstracto. La búsqueda de protección contra una amenaza o privación, huir del peligro, el anhelo de un mundo ordenado y previsible son manifestaciones características de estas necesidades. Aparece en la conducta humana cuando las necesidades fisiológicas están relativamente satisfechas. Como aquellas, también están íntimamente relacionadas con la supervivencia del individuo.

Necesidades sociales

Surge de la vida social del individuo con otras personas. Son las necesidades de asociación, participación, aceptación por parte de sus compañeros, intercambio de amistad, afecto y amor. Aparecen en la conducta cuando las necesidades más bajas (fisiológicas y de seguridad) se encuentran relativamente resueltas. Cuando las necesidades sociales no están debidamente satisfechas, las personas muestran resistencia, antagonismo y hospitalidad frente a quienes se les acerca.

Necesidades de aprecio

Son las necesidades relacionadas con la manera como la persona se ve y valora, es decir, con la autoevaluación y la autoestima, la confianza en sí mismo, las necesidades de aprobación y reconocimiento social, el estatus, la reputación y el orgullo personal. La relación de estas necesidades conduce a un sentimiento de confianza en sí mismo, de valor, fuerza, prestigio, poder, capacidad y utilidad.

Necesidades de autorrealización

Son las necesidades humanas más elevadas y se encuentran en lo más alto de la jerarquía. Motivan al individuo a emplear su propio potencial y a desarrollarse continuamente a lo largo de su vida. Esta tendencia se expresa mediante el impulso a superarse y a llegar a ser todo lo que puede ser. Las necesidades de autorrealización se relacionan con la autonomía, independencia, control de sí mismo, competencia y plena realización del potencial y la virtud que de cada persona posee, así como la utilización plena de sus talentos.

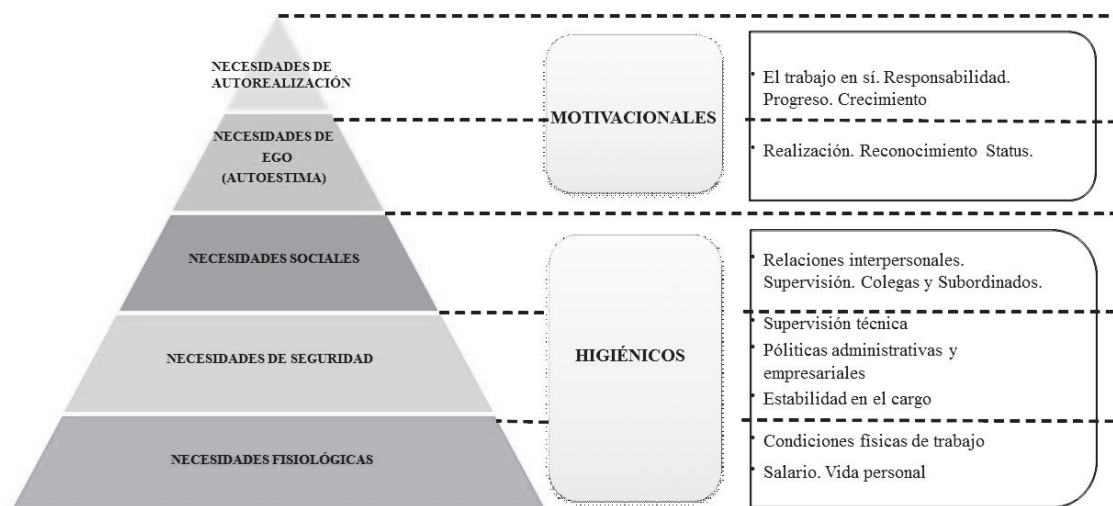


Gráfico 8: Comparación de los modelos de motivación de Maslow y de Herzberg Fuente: (Chiavenato, ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS, 2009)

BASE ORGANIZATIVA DE LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

La planeación estratégica dentro de una empresa, muestra el camino a realizar, es decir todo el proceso que le permite a una organización establecerse dentro de un mercado y ser la mejor, sin embargo, este concepto debe estar ligado dentro del estudio del talento humano, que es el motor de toda empresa y que, con el trabajo eficaz de su gente, permite el logro de las metas trazadas.

La planeación estratégica incrementa la capacidad de la organización para implementar el plan estratégico de manera completa y oportuna. Así mismo ayuda a que la organización desarrolle, organice y utilice una mejor comprensión del entorno en el cual opera, o la industria o el campo en donde funciona de sus clientes actuales o potenciales y de sus propias capacidades o limitaciones.

La planeación estratégica de la empresa trata de identificar varios factores críticos para lograr el éxito de la organización, a la vez que trata de encontrar el modo de que ésta se sitúe en mejor posición y esté en mejores condiciones para competir en el mercado. Para ello, el proceso de planeación ofrece:

- Una formulación clara de la misión de la organización.
- Un compromiso del personal con esa misión.
- Una declaración expresa de las hipótesis de partida.
- Un plan de acción ajustado a los recursos disponibles, incluida la dotación de personal capacitado y formado.

Dentro de la Empresa se debe tener muy claro que para sembrar las bases de la organización de la gestión estratégica los procesos son el elemento más apreciado, y utilizado de forma más general, en los modelos de gestión de organizaciones, sobre todo en las empresas que toman la calidad total como base de su estrategia.

Este interés por los procesos ha originado gran cantidad de herramientas y técnicas relacionadas tanto con la gestión de los propios, procesos como con la gestión basada en los mismos. La gestión de procesos se basa en las herramientas de mejora, popularizadas por los resultados obtenidos por empresas japonesas, generalmente integradas en el “método sistemático” o científico de mejora de procesos. Entre los modelos de gestión de empresa

basados en los procesos se explican, por su aceptación tan amplia, el Mapa de procesos y el Cuadro de Mando Integral. (Zaratiegui Jose; Pág. 81-88)

El proceso de administración estratégico tiene las siguientes etapas:

1. Identificar la misión, objetivos y estrategias actuales de la empresa.
2. Analizar el ambiente externo para conocer como la empresa está preparada para enfrentarse a las dificultades que se presenten.
3. Identificar las oportunidades que la empresa puede aprovechar y las amenazas a las que se va a enfrentar.
4. Analizar los recursos de la organización para conocer si la empresa tiene las herramientas necesarias para poder competir con las demás empresas del mercado.
5. Identificar fortalezas y debilidades, para conocer la competitividad de la organización.
6. Revalorar misiones y objetivos de la organización para evaluar su posición para laborar a base de sus fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas.
7. Formular estrategias para que la empresa aproveche los recursos existentes de la mejor manera y saber cómo aprovechar las oportunidades que se encuentran en el ambiente, así los directivos pueden establecer la ventaja competitiva de la empresa dentro de su mercado. (Robbins S. y De Cenzo D. Pág. 70)
8. Implementar estrategias creando culturas y estructuras organizativas, realizando cambios en las actividades comerciales, elaborando presupuestos y sistemas de información, así los empleados y directivos llevan a cabo las estrategias formuladas.
9. Evaluar resultados para conocer la efectividad de las estrategias, reconocer el desempeño que dan como resultado y reconocer las fallas o debilidades de estas para poder realizar las correcciones necesarias.

La planeación estratégica se encarga de cubrir todas las actividades de la empresa, dando como resultado el cumplimiento de los objetivos que beneficiaran a la organización como un todo y no solo cumpliendo los de un área en particular.

El formato para un plan básico de planeación estratégica comprende:

1. Establecimiento de la misión.

- a. Definición de la misión: las organizaciones exitosas poseen un sentido más amplio de finalidad que va más allá de satisfacción de las necesidades de sus propietarios y empleados. Buscan contribuir de manera única agregando una fuente distintiva de valor.
- b. Objetivos a largo plazo: conocida como la visión, que permite a la organización la dirección en un largo plazo, se va construyendo y mejorando conforme pase el tiempo y según la situación del mercado. Es aquella que resume los valores y aspiraciones de una organización en términos muy genéricos, sin hacer planteamiento específico sobre las estrategias utilizadas para que se hagan realidad. (Rodríguez V. Joaquín. Pág. 152)

2. Revisión del ambiente externo.

- a. Ambiente Industrial (Modelo de las cinco fuerzas de Porter).
- d. Macroambiente (factores políticos, económicos, socioculturales y tecnológicos).
- c. Evaluación de oportunidades y amenazas mediante el análisis de los principales competidores y la posición competitiva que ocupa la empresa entre ellos; la tendencia del mercado; el impacto de la globalización; los competidores internacionales que ingresan al mercado local; y las importaciones y exportaciones.

Para estudiar a la competencia se necesita establecer quiénes y cuántos son, cuántos podrán llegar a ser en el futuro, así como el identificar cuáles son las ventajas competitivas de cada uno de ellos.

Existen varios tipos de competidores:

- Competidores directos: son los mismos productos o servicios en el mismo ámbito geográfico.

- Competidores indirectos: ofrecen productos o servicios que por sus características pueden sustituir a los propios.
- Competidores potenciales: no ofrecen productos o servicios similares en el mismo ámbito geográfico, pero, por su naturaleza, podrán ofrecerlos en el futuro. No son solamente empresas locales que podrían llegar a ofrecer un producto o servicio similar, sino también de empresas extranjeras que ya lo hacen en otros países y que podrían ingresar al mercado local.

3. Revisión del ambiente interno.

- a. Análisis de la cadena de valores.
- b. Análisis financiero.
- c. Evaluación de fortalezas y debilidades mediante la evaluación de la calidad y cantidad de recursos con que cuenta la empresa; la eficiencia e innovación; y la capacidad de satisfacer al cliente.

4. Definición de estrategias empresariales, es un muy importante ya que son las que marcan el rumbo de la empresa, y permiten a la empresa reaccionar a cambios en las condiciones de mercado.

La herramienta de análisis estratégico genérico de Porter permite optar por:

- Liderazgo en costos: permite mantener la competitividad a través del poder aventajar a la competencia en materia de costos. Esta ventaja se puede reflejar en precios más bajos que la competencia, o el poder aprovechar para reinvertir el ingreso adicional en el negocio.
- Diferenciación: posibilita crear un valor sobre el producto o servicio ofrecido para que éste sea percibido en el mercado como único. Lleva a alcanzar un desempeño superior en alguna área importante en beneficio del cliente. Puede ser el diseño, la imagen de la marca, la tecnología, o el servicio al cliente.
- Enfoque: estrategia frecuente para la creación de nuevos negocios. La estrategia foco implica poder identificar un nicho de mercado que aún no ha sido explotado y la empresa llega a conocer las necesidades de estos clientes y poner en práctica el liderazgo de costos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Chiavenato, i. (2009). Administración de recursos humanos. Brasil: Mc Graw Hill
2. Ramón, j. (1999). Economía industrial.
3. Thompson, g. (2012). Administración estratégica, teoría y casos. In: G. Thompson, administración estratégica, teoría y casos (p. 328). Mexico D.F: Mc Graw Hill.
4. Rojas, f. A. (s.d.). Como se hace un plan estratégico.

Анотація/Anotación

Необхідно знайти можливість зробити свій єдиний внесок у джерело односторонньої цінності. Процес організації має впливати на управління цим джерелом протягом тривалого періоду часу, будувати та покращувати його з плином часу та залежно від ринкової ситуації. Так можна забезпечити найвищий рівень продуктивності у певній важливій галузі.

Buscar el contribuir de manera única una fuente distintiva de valor. Permitir a la organización la dirección en un largo plazo, construir y mejorar conforme pasa el tiempo y según la situación del mercado. Alcanzar un desempeño superior en alguna área importante.

LA COMUNICACIÓN ES UN DERECHO, LA INFORMACIÓN ES UN PRODUCTO

КОМУНІКАЦІЯ – ЦЕ ПРАВО, ІНФОРМАЦІЯ – ЦЕ ПРОДУКТ

Autores/Автори:

Amelia Ribadeneira/Амеліа Рібаденейра, Universidad Internacional del Ecuador

María Paula Romo/Марія Паула Ромо, Universidad Internacional del Ecuador

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

La comunicación al ser un acto intrínseco de las personas no puede ser considerada como un bien público, porque comunicar es cualquier acto que realiza un ser humano a través de las palabras, las señas o el silencio. En cambio, la información es un producto de consumo inmaterial por parte de los ciudadanos. Los medios masivos transmiten información que puede afectar a los poderes que están en disputa.

INTRODUCCION

La comunicación nace con la vida. Son los seres humanos, de entre todos los animales, quienes más la desarrollan y utilizan para su evolución. La comunicación es pensamiento, es creación, es herramienta, es arte, es acción, es negocio. La comunicación tiene dos dimensiones, una humana, interpersonal, que puede ser entendida en el mundo de lo no transaccional.

Y, otra pública, que permite analizarla en el contexto de la industria, de la política, de la ideología, de las finanzas, de la cultura... No obstante, ambas están interrelacionadas, porque dependen de la intervención humana para su realización.

Mattelart (1997: 13) relata que la comunicación fue “el centro de la ideología del progreso” en el Siglo XVIII, los ingleses la consideraron una contribución para organizar el trabajo colectivo dentro de la fábrica y para estructurar los espacios económicos. Los franceses añadieron a la visión del progreso “la realización de la razón”. En la primera mitad del Siglo XIX, durante la era industrial, se concibe a la comunicación como un sistema que funciona en red, lo que equivale a la conexión del transporte y las finanzas.

Luego, en la segunda mitad del mismo Siglo, se plantea a la comunicación como un sistema orgánico similar al cuerpo humano, en el que todo está interconectado: “una sociedad-organismo cada vez más coherente e integrada, donde las funciones son cada vez más definidas y las partes cada vez más interdependientes” (Matterlart, 1997: 16).

En “Historia de las teorías de la Comunicación”, Mattelart reseña que a finales del Siglo XIX surgen la sociedad de masa y los medios masivos de comunicación, estos últimos como principales constructores de opinión. También nacen los lectores, la muchedumbre hipnotizada e irreflexiva, que a mediados del siglo XX sube al escalafón de público.

A diferencia de lo que sucedió en los siglos XVIII y XIX, en que la comunicación estuvo más entendida en relación con el trabajo, los negocios y las finanzas, los estudios del Siglo XX apuntaron a la importancia de la comunicación a partir de su capacidad de distribuir masivamente los mensajes, es decir, al papel que desempeñaron los medios en cuanto a la ideología, a la política y a la cultura. Resumirlo así, no implica que la comunicación pierda

su categoría de negocio, solamente se trata de diferenciar los pesos que tuvo en cada proceso histórico.

Hay mucha razón al decir que el Siglo XX fue el siglo de las comunicaciones, y ello se debe básicamente a cuatro factores: la política, la tecnología, la teoría y los derechos. Con la política está la relación con el poder, el estado y la ideología; con la tecnología están la economía y los negocios; con la teoría, los estudios, las investigaciones, es decir, la comprensión de la comunicación y sus impactos; y, con los derechos está la humanización y los límites de todo lo anterior.

Así, no sorprende que también a mediados del Siglo XX, las naciones del mundo occidental redactaran la Declaración Universal de los Derechos Humanos, después de la segunda guerra mundial que tuvo como herramienta de control de la población a la comunicación de masas. Y en los sesenta, también se empieza a esbozar a la comunicación como un derecho humano, un hecho que profundiza el mandato del artículo 19 de la Declaración Universal y que responde a la reacción y presión que ejercían los países pobres para detener la arremetida informativa de los países desarrollados.

“La demanda por el nuevo derecho humano a la comunicación formó parte de una serie de propuestas reivindicativas que formuló principalmente el Movimiento de los Países No Alineados, en los foros del sistema de Naciones Unidas y especialmente en la Unesco. Tal demanda fue principalmente sustentada en la necesidad de proporcionar soluciones jurídicas a los problemas socioestructurales de la comunicación, en tanto ellos limitan o pueden limitar el desarrollo de los países y las personas consideradas pobres o empobrecidas, amenazan sus culturas originarias y aumentan su dependencia respecto de los países desarrollados” (Jurado: 2009).

El Informe MacBride, conocido como “Un solo mundo, voces múltiples”, fue un documento publicado por la Unesco en 1980, como un intento de dar una respuesta a los países del llamado “Tercer Mundo” que cuestionaban las formas y los fondos de la comunicación. “En los sesenta, los debates internacionales sobre los problemas de la comunicación habían alcanzado puntos de confrontación estridente en muchas zonas.

Las protestas del Tercer Mundo contra el movimiento dominante de las noticias provenientes de los países industrializados se veían a menudo como ataques a la libre corriente de la información. Se afirmaba que los defensores de la libertad de prensa violaban la soberanía nacional. Se disputaba ampliamente sobre diversos conceptos de los valores de las noticias y del papel, los derechos y las responsabilidades de los periodistas, así como la contribución potencial de los medios de informativos a la solución de los grandes problemas mundiales” (MacBride, 1980: 17-18).

Sin embargo, la publicación de este informe fue debut y despedida de la Unesco en su intento de que las naciones de Occidente aceptaran a la comunicación como un derecho. La presión de los países del primer mundo, en particular del Gobierno del presidente de EE.UU., Ronald Reagan, apuntaban a que las recomendaciones ponían en riesgo la libertad de expresión, no obstante, no eran otra cosa que la oposición a que los países que no fueran parte del desarrollo, accedieran a las nuevas tecnologías de la información.

23 años después del Informe MacBride, se realizó la Cumbre Mundial de la Sociedad de la Información, como un foro en el que participaron organizaciones internacionales, los gobiernos, el sector privado y la sociedad civil para analizar el estado de la información y la comunicación, y las formas de enfrentar la desigualdad en el acceso a la información y en la brecha digital (Unesco, 2005).

En la Cumbre, fue la sociedad civil la que intentó insertar a la comunicación como un derecho, y aunque no lo logró, se considera que hubo avances importantes: “Se promovió la

idea de que es necesario tomar distancia de la expresión derecho a la comunicación o derecho a comunicar, porque ella está asociada a una mala interpretación del NOMIC -Nuevo Orden Mundial de la Información y Comunicación- (en el sentido de equivocada y maliciosamente distorsionada por sus detractores), lo cual genera muchas resistencias para reintroducir el tema en las discusiones oficiales.

Por otra parte, se señaló la conveniencia de usar la expresión derechos a la comunicación para referirse a un conjunto de derechos humanos ya existentes, pero que no estaban siendo plenamente aplicados” (Jurado, 2009).

En Ecuador, la comunicación es un derecho constitucional desde 1998. No obstante, como derecho humano integral se desarrolla en la Constitución de 2008, hasta entonces, estaba normado el derecho a acceder a información objetiva, veraz, oportuna, y a poner límites a la información reservada, fortaleciendo la transparencia del estado con la participación de la ciudadanía.

El gran salto del 2008, además de lo que señalaba la normativa del 1998, se puede definir en tres ejes: el primero relacionado con el acceso y la inclusión y, por tanto, el derecho a la comunicación que tiene enfoques sobre la diversidad, interculturalidad, la lucha contra la discriminación y el acceso a las nuevas tecnologías (artículo 16 de la Constitución).

El segundo eje está relacionado al acceso a un medio de comunicación: la Constitución de 2008 promueve que cualquier ciudadano o colectivo puedan tener un medio de comunicación público, privado o comunitario, y frena el oligopolio y monopolio sobre la propiedad de los medios masivos (artículo 17). Finalmente, el tercer eje del derecho a la comunicación se concentra en el tipo, calidad y forma en que la sociedad recibe y busca información (artículo 18 de la Constitución).

Esta normativa se pretendió reforzar con la Ley Orgánica de Comunicación que entró en vigencia el 25 de junio de 2013. Esta fecha cierra la primera parte de un enfrentamiento, que duró al menos cinco años, entre los medios de comunicación privados con mayor presencia nacional, que han recibido el apoyo de sectores políticos y empresariales opuestos al régimen, con el Gobierno del presidente Rafael Correa y los medios públicos creados precisamente en este Gobierno, más otros medios privados de menor alcance, algunos sectores sociales y también políticos.

La segunda parte del enfrentamiento empezó al siguiente día de la vigencia de la Ley y apunta, por parte de los medios, a la presión internacional y a campañas internas para cuestionar lo que ellos consideran excesos y abusos que violan derechos ciudadanos por parte del régimen. Mientras que el Gobierno defiende la ley que precisamente, dice, protege a la ciudadanía de la manipulación y el engaño mediático que responde a intereses económicos concretos de las fuerzas que han gobernado para sí el país desde hace varias décadas.

La Ley de Comunicación tiene dos figuras, entre otras, muy novedosas y que han generado polémica: la primera es considerar a la comunicación, además de un derecho ciudadano sobre el que no hay discusión, un bien público, al ser un bien público el Estado está obligado a protegerlo y, por tanto, a intervenir sobre quienes proveen ese bien. Artículo 71 de la Ley: “La información es un derecho constitucional y un bien público; y la comunicación social que se realiza a través de los medios de comunicación es un servicio público que deberá ser prestado con responsabilidad y calidad, respetando los derechos de la comunicación establecidos en la Constitución, los instrumentos internacionales y contribuyendo al buen vivir de las personas”.

La segunda novedad es la figura del linchamiento mediático que básicamente limita las publicaciones en cadena, a menudo sistemáticas, sobre las personas, en especial, sobre funcionarios públicos cuyas acciones son consideradas irregulares o simplemente sospechosas desde la perspectiva mediática. Artículo 26: “Queda prohibida la difusión de información

que, de manera directa o a través de terceros, sea producida de forma concertada y publicada reiterativamente a través de uno o más medios de comunicación con el propósito de desprestigiar a una persona natural o jurídica o reducir su credibilidad pública (linchamiento mediático)”.

Para la regulación, la Ley creó la Superintendencia de Comunicaciones y el Consejo de Regulación, la primera instancia tiene potestad sancionadora y la segunda reguladora. Se puede considerar que ambas entidades van a poner fin al supuesto abuso de los medios, no obstante, revelan un problema complejo: el riesgo de discrecionalidad con la que pueden actuar al evaluar qué información y programación infringe la normativa. Para cubrirse, las dos entidades han conformado equipos técnicos, especializados en comunicación y derecho, sin embargo, es tal la complejidad del tema que por la enorme carga subjetiva que tiene dicho trabajo.

No obstante, más allá de esta aspiración ideal de la vigilancia de los derechos, hay dos visiones que chocan: la perspectiva reguladora y hasta sancionadora se enfrenta con una poderosa corriente de libertades que promueve la propia Constitución.

Profundizando sobre el centro del conflicto, es posible sostener que no radica en los programas y noticias en general, ni siquiera en aquellos temas sobre los que no hay discusión en cuanto a su contenido atentatorio a diferentes derechos, sino a las secciones y espacios políticos, es decir, a la difusión de noticias, entrevistas, reportajes, artículos de opinión relacionados con los temas álgidos del escenario público que topan los intereses de los poderes en disputa.

Entonces, el conflicto es político y por tanto ideológico. Las fuerzas se enfrentan en la difusión de la información, porque de ello depende su permanencia en los distintos espacios de poder desde donde, finalmente, se trata de mantener la credibilidad social para sostenerse.

En este escenario vuelve el tema de la comunicación como un servicio público para ser colocada en el rango constitucional, según la propuesta de enmienda planteada por el Gobierno Nacional: “Artículo 16.- En el artículo 384, agréguese como primer inciso el siguiente texto: La comunicación como un servicio público se prestará a través de medios públicos, privados y comunitarios”.

No obstante, la comunicación en sí misma no puede ser un bien público porque el derecho a ejercerla corre demasiados riesgos y porque materialmente es imposible que lo sea.

Se confunde comunicación con información, el derecho se pone en el mismo lugar que el producto, y se relativiza el hecho de que comunicar es todo, es cualquier acto humano que emite un mensaje mediante cualquier lenguaje: la palabra, las señas, el silencio son actos de comunicación. Por tanto, ¿cómo puede ser un servicio si es un hecho intrínseco de la persona? Interpretarla como un servicio puede implicar que hasta con un decreto ejecutivo se legisle sobre la comunicación.

Lo que sí es un bien público es la información que ofertan los medios masivos tradicionales (periódicos, radio y televisión) o cualquier tipo de medios (redes sociales), y aquí está el meollo del asunto. Los ciudadanos se forman una opinión sobre el gobierno, los políticos, la economía, el clima, la farándula, etc., mediante la información que reciben a través de los medios masivos.

Los medios son el principal recurso de la ciudadanía para tener información de la realidad nacional, suponiendo que se pueda describir la realidad o gran parte de ella con todas las condiciones que demanda la Ley.

Por ello, la información es clave y también quien la provee así como la forma de hacerlo, porque en definitiva se trata de un ejercicio de poder y lo que está detrás es la intención del control sobre lo que se publica.

BIBLIOGRAFÍA

1. Mattelart, A. y Mattelart, M (1997): Historia de las teorías de la Comunicación, Paidós, Buenos Aires.

2. Jurado, R. (200): Derecho a la Comunicación en Ecuador: avances, dificultades y expectativas, Quito.
3. Unesco, (1980): Informe MacBride.
4. Constitución de la República del Ecuador (2008).
5. Ley de Comunicación Ecuador (2013)

Анотація/Anotación

Громадянське суспільство зробило спробу позиціонувати комунікацію як право кожної людини. Хоча воно цього не досягло, вважається, що усе ж було здійснено значні зрушення з означеного питання. Так було доведено доцільність використання вислову “права на комунікації”, коли йдеться про сукупність вже існуючих людських прав, яких не повністю дотримувалися.

La sociedad civil fué la que intentó insertar a la comunicación como un derecho, y aunque no lo logró, se considera que hubo avances importantes, así, se señaló la conveniencia de usar la expresión “derechos a la comunicación” para referirse a un conjunto de derechos humanos ya existentes, pero que no estaban siendo plenamente aplicados.

EL CHONTADURO EN LA AMAZONÍA DE ECUADOR

ПЕРСИКОВА ПАЛЬМА В ОБЛАСТІ АМАЗОНКИ ЕКВАДОРУ

Autores/Автори:

Fabrizio Jácome/Фабріціо Хакоме, Universidad Internacional SEK

Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK

Patricio Villavicencio/Патріціо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

El chontaduro es una fruta que se la encuentra en regiones cálidas húmedas como la selva amazónica del Ecuador; no se conoce con certeza cuáles son los orígenes del chontaduro, unas teorías indican que podría ser de Centroamérica y otras de Sudamérica.

Este fruto crece en palmeras muy altas, por sobre los 15m de altura, por lo que es difícil su cosecha, crece en racimos, existen varias variedades, diferenciadas básicamente por su color que van desde el color amarillo, pasando por el anaranjado y llegando hasta el color rojo.

En la Amazonía del Ecuador esta fruta es muy importante para las etnias que habitan en la selva, no solo por el aporte alimenticio que significa, sino por la cosmología que representa para sus costumbres, el mismo que tiene un gran significado cultural.

El chontaduro, también llamado pupunha (pupuña), pijuayo, pixbae, cachipay, pejibaye, tembe(*Bactris gasipaes*) en diferentes regiones y países, tiene un gran aporte nutricional, tiene vitamina A, ácidos grasos, antioxidantes, lo que significa una alternativa alimentaria para los que lo consumen.

Analizando desde el punto de vista de emprendimiento, también puede convertirse en una oportunidad de negocio, es una fruta desconocida por lo que no está explotada.

INTRODUCCIÓN

En el Ecuador se goza de un clima similar casi todo el año, existen dos estaciones climáticas que se diferencian: el verano y el invierno; se puede notar la diferencia entre las dos porque en el invierno se puede apreciar mayor cantidad de lluvia; por esta razón y por su ubicación geográfica, hace que la producción agrícola sea benévola siempre.

Algunos frutos se dan por temporada, pero otros se los puede disfrutar siempre, con algunos meses de abundancia y otros de menor productividad, haciendo del Ecuador un país muy rico en variedad de frutas, verduras, plantas comestibles, cortezas, raíces, entre otros.

Uno de estos frutos que la naturaleza brinda al Ecuador es el Chontaduro (*Bactris gasipaes*), conocido mucho entre las tribus indígenas de la Amazonía del país; quienes lo utilizan como una fuente importante de alimento primario junto con la yuca, el plátano verde, el pescado y la cacería de animales de la selva. Una de las formas de uso del Chontaduro por parte de los indígenas es en la creación de la “chicha”, que es una bebida con un tiempo de fermentación que hace que se integre a la bebida un cierto grado alcohólico; para que la fermentación se acelere, las mujeres de la aldea pasan por su boca de vez en cuando la masa de chontaduro con la que están elaborando la chicha.

El Chontaduro es también conocido en los pueblos de colonos de la región amazónica quienes lo comen cocinado junto con sal y miel, o en jugos y batido muchas veces con otras frutas.

El Chontaduro por experiencia propia se lo puede describir como un coco en tamaño a escala, aproximadamente del tamaño de un huevo de gallina. Tiene colores rojizos yendo del amarillo pasando por tonalidades naranjas y llegando hasta el rojo.

Las propiedades nutritivas de este fruto exótico según varios autores son sumamente buenas, llegando a decir en ciertas esferas que tiene propiedades regenerativas de la edad por sus antioxidantes y que sirve como estimulante sexual por todos los nutrientes que posee.

Bactris Gasipaes

Según Cañizo (2011) tiene varios nombres dependiendo de la región y el país en el que se encuentra, tal como: Chonta, Chonta fina, Chonta de comer, Chontaduro, Pejibaye, Pijiguo, Pirijaho, Pijibay, Pepire, Cachipay, Cachipae, Pichiguo. En inglés Peach palm. En francés Palmier-pêche.

Se ignora de qué parte concreta de la América tropical puede ser originaria, pues se cultiva desde tiempo inmemorial, y se conoce fundamentalmente como planta cultivada.

Algunos especialistas opinan que es la más prometedora palmera americana desde el punto de vista económico. Se cultiva desde hace más de dos mil años, y sobre todo justo durante los siglos anteriores al descubrimiento de América, pues era uno de los principales cultivos de las tribus que habitaban en selvas húmedas situadas aproximadamente entre los 16 grados Norte y 17 Sur. Es una de las palmeras más útiles de las regiones tropicales americanas, como, por ejemplo, la zona del Orinoco, gracias principalmente a sus frutos, que son ricos en vitamina A y se comen después de hervirlos en agua salada, y a partir de los cuales se produce harina, y también una bebida fermentada refrescante llamada chicha.

Con sus troncos se hacen postes, puntas de flechas y lanzas, arcos, husos, etc. Paulatinamente, su cultivo fue declinando; pero ahora se están extendiendo de nuevo las plantaciones destinadas a la obtención de sus palmitos, que son de los más deliciosos de todas las palmeras. Costa Rica, Colombia y Brasil los exportan en grandes cantidades. Aspecto general: Suele tener varios troncos; pero puede tener también uno solo, con hasta unos veinte metros de altura e incluso, en algunos casos, unos treinta, y hasta unos veinte centímetros de diámetro. Casi siempre son espinosos, al igual que las vainas, peciolo y raquis foliares (pero hay una variedad inermis llamada por ello 'Spineless'). Las hojas son pinnadas y tienen aspecto plumoso. Su aspecto resulta ornamental; pero sus espinas dificultan ese uso, por lo que solo les suele interesar a los coleccionistas empedernidos. Detalles morfológicos: Los frutos suelen medir hasta unos cinco centímetros de longitud, son ovoides, y su color una vez maduros puede ser amarillo, anaranjado o rojo.

El Chontaduro y la cosmología amazónica

En el contexto de la selva amazónica las culturas indígenas de América, atribuyen a muchas plantas propiedades curativas y que según Herrera (2013) no ha existido el suficiente interés por los investigadores botánicos. Sin embargo Reichel – Dolmatoff (1996) señala que los indígenas tienen una relación con la naturaleza en donde reconocen sus estructuras y reglas, la periodicidad, el comportamiento animal, el crecimiento de las plantas, los colores, los olores; todo esto codificado desde un punto de vista cultural que lamentablemente se está perdiendo.

El chontaduro proviene de una palma muy alta, los indígenas atribuyen a las palmas significados relacionados con el agua, con lo femenino, con el embarazo, otras con la masculinidad, con el bosque; hacen alusión al control de la sexualidad y al matrimonio.

Rodeados de mitos y leyendas, creencias de los nativos, las palmas tienen un significado importante atribuido a la sexualidad, es por eso que realizan flautas a partir de su tallo para musicalizar eventos y fiestas importantes como el matrimonio. Hugh-Jones (1988).

Las comunidades indígenas en Ecuador realizan sus fiestas con la chicha de chontaduro, yuca y plátano maduro; la chicha es una bebida con base en uno de los componentes indicados, mezclado con agua y dejado fermentar por dos o tres días, a veces un poco más si lo que se desea es chicha con más alcohol. En las fiestas esta es la bebida que reemplaza a las bebidas alcohólicas como el wiski o el vino.

La domesticación del chontaduro

Existe el gusto por las palmas de todo tipo, ornamentales, las que producen aceite, los cocoteros, las que producen palmito, que son las mismas que producen el chontaduro, las cuales se dice que producen el mejor palmito de todas las palmas.

Por la preferencia de las personas se ha plantado mucho chontaduro y cocoteros principalmente desde Costa Rica hasta las selvas del Brasil, sin conocer con certeza en dónde fue el origen de su propagación. Actualmente se extiende por zonas bajas y húmedas, generalmente cerca de viviendas que aprovechan sus frutos, especialmente en Costa Rica, Brasil, Colombia, Ecuador y Bolivia en el sur (Galeano y Bernal, 2010).

En el valle de Caquetá en Colombia esta palma es considerada por los aborígenes como un cazador recolector nómada, el mismo que tiene un parentesco con las personas, así como otras frutas como la piña, enseñan rituales que acompañan estos frutos (Van der Hammen 1992).

Según el concepto de los indígenas no solo hace falta tener buenas semillas, sino que se tiene que transmitir desde el abuelo anaconda a su nieto humano con lo cual se establece una relación acuática con los cultivos. Después de todos estos rituales, se establece el conocimiento y la palabra, la cual es la enseñanza de la comida para las nuevas generaciones; se necesita la palabra de curación, la de cacería, la de los bailes o rituales y la de los mitos de los ancestros. Soñar en el fruto del chontaduro es cazar al caimán ya que en otros tiempos el chontaduro pertenecía a los seres acuáticos (Candre, 1996).

Contenido de ácidos grasos del chontaduro

El chontaduro es el fruto de una palmera, es muy parecido a un coco llevado a una escala menor, del cual se aprovecha prácticamente todo. Lo comestible generalmente vendría a ser la pulpa, lo que en el coco grande sería la cáscara con toda la estopa; pero también se puede consumir la semilla, lo que en el coco grande es la parte blanca con agua o leche de coco dentro de él.

Es un fruto de sabor y textura agradable, que se lo come una vez cocido por alrededor de unos veinte minutos, pudiendo apreciar en el agua de la cocción aceite que queda en ella. Se hizo un experimento para sacar aceite o medir los ácidos grasos del chontaduro. Según Restrepo (2012) La extracción de aceite se realizó por el método Soxhlet, empleando hexano como solvente. Los resultados obtenidos indican que el ácido oleico mono-insaturado es el de mayor proporción en la fracción lipídica con valores que van desde 38,0 a 51,9%, siendo el ácido palmítico el más abundante de los ácidos grasos saturados con valores desde 34,0 hasta 39,0%. Entre los ácidos grasos esenciales, el ácido linoleico fue el más abundante con valores que iban desde 2,4 a 8,0%.

Restrepo (2012) El chontaduro se podría constituir como una buena fuente de obtención de aceite para el consumo humano, obteniendo gran cantidad de aceite porcentualmente de ácido graso monoinsaturado o ácido oleico que es el ácido graso más frecuentemente detectado en la naturaleza, siendo el aceite de oliva el de más alta concentración. Teniendo el chontaduro también una alta concentración, pudiendo llegar a 51% en la variedad rojo cauca.

El consumo de ácidos grasos monoinsaturados, tal como el ácido oleico, conduce a la reducción del colesterol total y a la disminución de los niveles de lipoproteínas de baja densidad (LDL) y triglicéridos sanguíneos, sin que se vean alterados los niveles de lipoproteínas de muy alta densidad (HDL) o las lipoproteínas de muy baja densidad (VLDL). Clement(1987)

Conservación del chontaduro

Según Mayorga(2011) El rápido deterioro de las frutas de chontaduro han requerido investigación para determinar los mejores métodos de conservación para la fruta y la harina. Se investigaron las siguientes técnicas para la conservación de la fruta: solución relativa, refrigeración, esterilización. También se investigaron varios métodos para la preparación y almacenaje de harinas.

Se encontró que:

1) frutas enteras sin pelar pueden ser conservadas por 2 meses si se escaldan y posteriormente se cubren con una solución salina al 20% o una solución salina al 10% complementada con preservantes de alimentos tradicionales;

2) frutas refrigeradas pueden ser conservadas por 30 días a 60C con una humedad relativa de 70 al 75%. Sin embargo, fue necesario el uso de fungicidas si la humedad relativa es mayor o si las frutas son almacenadas en frascos plásticos;

3) frutas peladas o sin pelar, esterilizadas por 45 minutos 120C pueden ser almacenadas hasta por un año, utilizando soluciones salinas al 3 ó 4%;

4) la harina puede ser almacenada hasta por un año en envases opacos y herméticamente sellados. Con respecto a la molienda de las frutas para harina, se recomienda que la humedad de estas sea inferior al 12% (periodo desecado requerido es de 16 horas a 600C en el 50% de humedad relativa). El molino de martillo produce mejores rendimientos que aquellos de disco o cuchilla. Un control de insectos y humedad se requiere para conservar la calidad de la harina.

Cosecha de chontaduro

Las palmeras de chontaduro pueden llegar a medir más de veinte metros de altura, los frutos se encuentran en la parte superior de la palma, por lo que hace un trabajo difícil la cosecha del chontaduro.

Los indígenas y colonos generalmente utilizan algunos métodos para subirse hasta cierta parte de la palmera que está llena de grandes espinas lo que dificulta aún más la colecta del fruto; desde ese punto con una vara larga cortan la cabeza de chontaduro o racimo para que alguien intente recibirlo en el suelo.

Para Mauricio Quintero, investigador del proyecto “bajachonta” y apoyado por el Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), se trata de un trabajo interdisciplinar en donde ayudaron muchos grupos de personas, con distintas experiencias, para lograr una herramienta que es una polea ajustada a una gran vara de guadua, la que permite cortar el racimo y bajarlo con la polea sin necesidad que caiga, lo que era muy peligroso tanto para el que tenía que subir como para el que estaba abajo esperando el fruto.

Propiedades Organolépticas

Para Daza (2015) el chontaduro es un fruto climatérico, lo que quiere decir que sigue madurando incluso después de retirar el fruto de su planta, Daza indica que por esta razón luego de cosechar la fruta debe ser comercializada rápidamente ya que el pico climatérico sería aproximadamente de 12 días; esta maduración se da por el consumo de oxígeno, reduciéndose éste; y acompañado de una mayor liberación de CO₂.

Algunas propiedades importantes del chontaduro según Córdova (2014) son el color, que pierde su pigmentación verde, para pasar a tonalidades rojas y anaranjadas por la ruptura de las partículas de clorofila; el sabor amargo de la fruta va tornándose dulce a medida que va disminuyendo la cantidad de ácidos y su almidón se va transformando en azúcares. El sabor es una mezcla entre ácido, dulce, un poco de amargo, el mismo que tiene una textura un poco seca

por la presencia de astringentes como limoneros, la naringina, la hesperidina, saponinas, entre otros Córdova (2014).

El éxito comercial de algunas frutas, precisamente es su aroma, es otra de las propiedades importantes para Córdova (2014), el olor está compuesto por miles de vías metabólicas que reproducen los sabores, pero esta área no es muy conocida, en el caso del chontaduro tiene un aroma dulce que invita a su degustación.

Valor nutricional del Chontaduro

El chontaduro es uno de los principales alimentos para las comunidades indígenas en el Ecuador, especialmente cuando el cazador emprende su viaje, lo que lleva para alimentarse es la masa del chontaduro cocinado para una vez que le de hambre, lo mezcle con agua y ese será su alimento.

Zumbado y Murillo (1984) encontraron que el chontaduro tiene un nivel bajo de proteína así como el nivel de aminoácidos no son de la mejor calidad, pero el ácido linoleico y el contenido de carbohidratos son altos.

La composición química del fruto ha sido analizada por varios investigadores, entre ellos Johannessen(1967), Zapata(1971), Zumbado y Murillo(1984) quienes coinciden en que los nutrientes más relevantes son los almidones, las grasas, las fibras y los carotenos. Además destacan un contenido importante en lípidos, entre los que se destaca el ácido oleico y el palmítico, en la pulpa y el láurico en la semilla.

Para Restrepo(2014) de la Universidad del Valle, los análisis químicos del chontaduro revelan una composición que equipara este fruto con el huevo y otros alimentos que pueden considerarse como una alternativa industrial.

El chontaduro es tal vez la fruta tropical con más contenido nutricional del Pacífico, incluso, casi comparable con alimentos completos como el huevo.

Restrepo indica que por su alto contenido de vitamina A, calcio, Omega 3 y 6, más una mezcla de aminoácidos, calorías y carbohidratos, el consumo de chontaduro ayuda a evitar procesos de envejecimiento acelerado, fortalece el tejido óseo y ayuda en buena medida a combatir enfermedades de tipo cardiovascular y de colesterol.

El chontaduro es tan nutritivo como la zanahoria en vitamina A, tan bueno como el aceite de salmón por su Omega 3 y tiene tal contenido de calcio que casi se compara con el de la leche. Incluso, sólo le falta un aminoácido para ser igual al huevo: la metonimia. Restrepo(2014)

Es rico en minerales indispensables en la dieta como cobre, hierro, zinc y calcio, y es en este último donde tiene alto contenido, entre 20% y 25% dependiendo de la variedad, que equivale al buen desarrollo de los huesos, ayuda al crecimiento y desarrollo así como al fortalecimiento del tejido óseo.

Que un fruto tenga como precursor la vitamina A, potente antioxidante, según Restrepo (2014) ayuda a evitar el proceso de envejecimiento acelerado. Puede atacar los radicales libres (agentes nocivos), es decir, evitar que el colesterol se quede pegado en varias partes del cuerpo.

Es una de las frutas del trópico que mayor concentración de vitamina A tiene, y esta vitamina es la responsable del ciclo de la visión. Además el chontaduro también contiene vitamina E. Restrepo (2014).

Usos del chontaduro

Harina de chontaduro

Para producir la harina de chontaduro se sigue un proceso relativamente fácil, se seleccionan los frutos, se los somete a un proceso de cocción, aproximadamente de 30 a 90 minutos, posteriormente se lo deja reposar por 30 minutos para que recupere las proteínas perdidas por

la cocción, luego de esto se realiza el secado, seguido se somete a los frutos a un proceso de tostado por 60 a 90 minutos, viene el proceso de pelada y despulpada, luego la molienda de la pulpa y finalmente la obtención de la harina. Barbosa (2009)

Chicha

La harina obtenida del fruto se fermenta para hacer chicha, una cerveza casera de buen sabor y propiedades nutritivas.

La chicha de la chonta es muy rica y apetecida por su alto contenido de vitaminas, se elabora del mismo fruto maduro.

El proceso es el siguiente:

Se cocina el fruto

Se descascara la parte carnosa y se selecciona.

Se prepara removiendo con apoyo de una piedra o con molino.

Se mezcla la masa con agua tibia.

Se mastica aparte o en algunos casos se agrega camote rallado fresco, para que salga el sabor natural y sea dulce.

Muchas de las personas antiguamente guardaban la masa preparada insertando unas 5 a 10 pepas cocinadas de la chonta, en maitos, atados con sogas y lo enterraban bajo un pantano semi húmedo, luego de haber preparado un hoyo de 50 cm de profundidad colocando palos o piedras y lo cubrían con hojas de plátano. Luego de unos 3 a 4 meses, en época de carestía podía ser consumido. Shiguango (1996)

Yogurt de chontaduro

En la elaboración de yogurt de chontaduro constan dos etapas la del yogurt natural, y la del jarabe de chontaduro o coulis.

Cargar La Cantidad De Leche Deslactosada En El Recipiente

Adición de la leche en polvo: se procede a la adición de la leche en polvo la cual dará más cuerpo al yogurt también servirá como sustrato para el cultivo láctico durante la fermentación bacteriana del yogurt.

Inoculación del cultivo láctico: Se procede a la inoculación del cultivo láctico este es la mezcla de dos cepas bacterianas el *Lactobacillus bulgaricus* y el *Streptococcus thermophilus* luego se procede a homogenizar por un periodo de tiempo de 15 minutos para que las bacterias lácticas se activen.

Incubación: La muestra es colocada en una incubadora a una temperatura de entre 38°C hasta 45°C no se debe pasar de estar temperatura ya que eso significaría la muerte de la bacteria una temperatura inferior sería también no recomendable ya que la bacteria no se activaría, en la práctica se usó una temperatura de incubación de 44.6°C durante un periodo de tiempo de 4 horas Una vez concluido con el tiempo de fermentación se procede a tomar los datos de temperatura del yogurt y el pH de este

Mezclado: Luego se adiciona el jarabe de chontaduro o coulis este ya posee adicionado el edulcorante. Córdova (2014)

CONCLUSIONES

El chontaduro dentro de la cosmología amazónica no es solamente un fruto, tiene además un significado cultural para la mayoría de las etnias de la zona en el Ecuador atribuyendo a las palmas de chonta propiedades sexuales.

Desde la antigüedad se utiliza el chontaduro por parte de los indígenas amazónicos para preparar la chicha de chonta, la cual es utilizada como bebida alcohólica en celebraciones como matrimonios y otros rituales dentro de las comunidades aborígenes.

Se puede observar en el chontaduro propiedades nutricionales importantes como la presencia de ácidos grasos esenciales, antioxidantes, vitamina A, calcio, Omega 3 y 6, más una mezcla de aminoácidos, calorías y carbohidratos; todo esto ayudaría nutricionalmente a la población que la consume, siendo comparado con el huevo de gallina.

El chontaduro es una fruta climatérica por lo que se sigue madurando después de ser retirada de su palmera en donde crece, motivo por el cual debe ser utilizado de manera rápida, antes de que empiece el proceso de putrefacción; como medio de conservación puede ser cocinada y refrigerada.

Se ha convertido en un fruto muy versátil con el cuál se puede realizar diversidad de productos como chicha o bebida, yogurt, harina, salsa de chontaduro, entre otras, por lo que serviría como alternativa nutricional.

A pesar de que el chontaduro tiene propiedades nutricionales muy importantes es relativamente desconocido para ciudades fuera de la amazonía, lo que es una oportunidad para ser comercializada, después de realizar un estudio de mercado y su posterior promoción.

BIBLIOGRAFÍA

1. Arqueología y desarrollo en América del Sur: de la práctica a la teoría. Colombia: Universidad de los Andes, 2013.
2. Cañizo, José Antonio del. Palmeras: todos los géneros y 565 especies (3a. ed.). España: Mundi-Prensa, 2011.
3. Córdova, Mayra 2014. Aprovechamiento del mesocarpio del chontaduro. Universidad de Guayaquil.
4. Bernal Rodrigo, Gloria Galeano. 1993. Las palmas del andén Pacífico. En Colombia Pacífico. Editado por Pablo Leyva. 220-231. Bogotá: Fondo FEN Colombia
5. Candre Hipólito 1993. Cool Tabaco, Sweet Coca: Teachings of an Indian Sage from the Colombian Amazon. Londres: Themis book
6. Clement C. R. and Mora Urpi, J. (1987). Pejibaye Palm (*Bactris gasipaes*, Aracaceae): multi-use potential for the lowland humid tropics. *Economic Botany*, 41 (2), 302-311.
7. Daza Jhon 2015. CAMBIOS FISIOLÓGICOS, TEXTURALES Y FÍSICOQUÍMICOS DE DOS VARIEDADES DE CHONTADURO (*Bactris gasipaes*) EN POSCOSECHA Recuperado de <http://revistabioteecnologia.unicauca.edu.co/revista/index.php/bioteecnologia/article/view/405>
8. JOHANNESSEN, 1969. El pejibaye como alimento potencial de gran importancia. *Proceedings of tropical Region. American Society of Horticultural Science*.
9. Recuperado de <http://agenciadenoticias.unal.edu.co/detalle/article/bajachonta-mejorara-condiciones-de-productores-de-chontaduro.html>
10. ZAPATA, A. 1972. Pejibaye palm from the Pacific Coast of Colombia. (A detailed chemical analysis) *Economic Botany*. Vol 26. p. 50.
11. Barbosa, Felipe. 2009. Harina de chontaduro. Recuperado de <http://andresfelipebarbosa.blogspot.com/2009/08/harina-de-chontaduro.html>
12. Restrepo, Jaime. 2014. Valor nutricional del chontaduro. Recuperado de http://www.frutadorada.com.co/index.php?option=com_content&view=article&id=16&Itemid=24
13. SHIGUANGO, Ricardo. Proyecto Gran Sumaco. *Información general sobre el cultivo de chontaduro* [en línea]. Tena-Ecuador. 1996 [Fecha de consulta: 12 de diciembre de 2012]. Disponible en: < <http://dspace.ups.edu.ec/bitstream/> >

Плоди персикової пальми мають різнопланове призначення – їх можна використовувати у виробництві великої кількості продуктів, таких, як чіча (наній), йогурт, борошно, соус тощо, а тому можуть слугувати дуже доброю харчовою альтернативою. Проблема полягає в тому, що про цей тип фруктів мало відомо у містах поза зоною Амазонки, що свідчить про те, що при здійсненні необхідних ринкових досліджень та з подальшим поширенням реклами, продаж плодів персикової пальми міг би бути дуже вигідним.

El chontaduro, es un fruto muy versátil con el cuál se puede realizar diversidad de productos como chicha o bebida, yogurt, harina, salsa de chontaduro, entre otras, por lo que serviría como alternativa nutricional, pero es desconocido en ciudades fuera de la amazonía, lo que dá una oportunidad para ser comercializada, después de realizar un estudio de mercado y posterior promoción.

LIBERTAD DE EXPRESIÓN

СВОБОДА САМОВИРАЖЕННЯ

Autor/Автор:

Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

Cuando se dan hechos que afectan a las libertades como por ejemplo, el cierre de medios, descalificaciones a quienes dan su opinión, discursos de autoridades desde las más altas esferas del poder de forma estigmatizantes, criminalización a la protesta social y censura en Internet, la sociedad que se encuentra en democracia, empieza a ser agredida contra la libertad de expresión y genera también en una sociedad, la libertad comercial de tomar decisiones de, qué tipo de productos o servicios se va a adquirir, mediante salvaguardas impuestas a los productos importados, produciéndose una recesión productiva y nada competitivos.

Según la Real Academia española de la lengua: Libertad viene del latín *libertas*, y podemos decir que su significado al que más se ajusta: *la facultad natural que tiene el hombre de obrar de una manera o de otra, y de no obrar, por lo que es responsable de sus actos*.

Según el Pequeño Larousse Ilustrado dice que, *es el poder de obrar o de no obrar, o de escoger: el deber supone la libertad*.

De este concepto macro, existen conceptos micro que se apegan a los varios tipos de libertades como son las libertades: civil, política, de prensa, de conciencia, de religión, de comercio, de pensamiento entre otros.

Pero también debemos conocer lo que significa Libertinaje, *que es el abuso de la libertad, desenfreno*. Es un comportamiento inmoral y vicioso, esto según el Diccionario Manual de la lengua Española. También es una actitud irrespetuosa de la ley, la ética y la moral de quien abusa de su propia libertad. En una sociedad que forma parte de un estado soberano, se buscan una armonía absoluta con el establecimiento y promulgaciones de cartas magnas, constituciones, leyes, reglamentos, deberes y derechos.

En un estado de derecho para que se constituya como tal debe tener tres elementos básicos: pueblo, poder y territorio.

Sin pueblo no hay estado y sin estado no hay pueblo.

El territorio es el lugar en donde la congregación del pueblo se concentra y tratan de buscar un desarrollo en base a sus propósitos.

El Poder es un dominio hegemónico sobre la sociedad y la habilidad de influir.

Para que no exista concentración del poder, en una sociedad existen varios tipos de poderes como son: ejecutivo, legislativo, judicial.

Pero también existen poderes que influyen mucho sobre un estado soberano dependiendo sus convicciones y creencias, estamos hablando de: religión, fuerzas armadas, medios de comunicación y el que se ha formado en las últimas décadas el poder popular o el llamado el de participación ciudadana.

Hoy en la actualidad existen varios tipos de gobiernos como son:

El monárquico que se pueden dar de dos maneras: de forma absoluta quien ejerce de manera absoluta los poderes estatales y constitucionales que existen otros órganos del gobierno que participan y ayudan en la labor del monarca.

Autocracia, que llegan al poder de forma arbitraria y abrupta, pueden ser regímenes autoritarios y totalitarios. Democráticos, se caracterizan por la existencia de la pluralidad en asuntos ideológicos y políticos, además se realizan periódicamente elecciones libres, con una activa participación ciudadana y los conflictos y discrepancias son solventadas por la vía pacífica.

En este análisis particular, me voy a referir sobre la libertad de expresión y de comercio en Democracia, ya que no es pertinente hablar de este tema en los gobiernos monárquicos, peor aún autócratas ya que en realidad no existe la libertad de expresión para aquellas sociedades que hemos nacido y vivido en países democráticos y que, han existido situaciones en las que se ha quebrantado la democracia mediante dictaduras ya sean estas civiles o militares, pero que después hemos revertido esta situación y se ha vuelto al cauce normal.

Es por eso que varios países tuvieron que hacer su revolución en su momento para eliminar estos tipos de gobiernos como por ejemplo: Francia.

Cuando hablamos de libertad de expresión en democracia es una libertad que supone todos los seres humanos tienen derecho de expresarse sin ser hostigados debido a lo que opinan. Representa la posibilidad de realizar investigaciones, de acceder a la información y de transmitirla sin barreras.

La expresión nunca debe ser objeto de censura previa: en cambio, puede regularse a partir de la responsabilidad ulterior. Esto supone que, con la libertad de expresión, no se puede impedir que una persona se exprese, pero sí se la puede juzgar por sus mensajes si estos son falsos o mal intencionados.

Podemos decir, si un periodista planea denunciar en algún medio de comunicación la corrupción de un funcionario, este último intenta detener u obstruir la emisión de la información, pero el primero, amparado por su derecho a decir lo que piensa, logra difundir los contenidos. Sin embargo, la Justicia demuestra que la información es falsa, el periodista debe, finalmente, enfrentar cargos por calumnias e injurias.

El derecho a la libertad de expresión, por lo tanto, no es absoluto. La legislación suele prohibir que una persona incite a la violencia o al delito, que haga una apología de la discriminación y el odio o que estimule una guerra. En un país con libertad de expresión no se puede promover el rechazo racial o incentivar los asesinatos.

La libertad de expresión está vinculada a la libertad de prensa, que es la garantía de transmitir información a través de los medios de comunicación social sin que el Estado pueda ejercer un control antes de la emisión.

Cuando un país quiere el bienestar para sus conciudadanos, no se debe pensar en la perpetuidad del poder ya que eso genera división en una sociedad y sobre todo odio.

Monseñor Oscar Arnulfo Romero, sacerdote salvadoreño dijo: *No se puede cosechar lo que no se siembra*. A nivel internacional a nivel del continente americano, existen organizaciones no gubernamentales que se encuentran vigilando y monitoreando las libertades de expresión entre ellos se encuentran:

SIP. Sociedad Interamericana de Prensa

CIDH. Comisión Interamericana de Derechos Humanos

GMS. Grupo de Medios y Sociedad.

¿Dónde está la libertad de expresión en un país?

Milton decía que "el hombre puede considerarse libre en la medida que pueda opinar y elegir". De allí que podamos afirmar que la libertad de expresión es complemento indispensable

de la libertad de opinión. No puede concebirse la una sin la otra. Si la libertad de opinión no estuviere acompañada por la de manifestarla, no tendría valor alguno.

Cuando se elige democráticamente o libremente el tipo de gobierno o la religión que se desea profesar o el libro que se quiere leer, se está expresando una opinión.

También cuando se elige un producto o servicio, se está igualmente expresando una opinión. Pero para formarse esa opinión, se debe estar previamente informado sobre la existencia de bienes y servicios. Esa libertad, que debe ser libre en su manifestación, es decir sin censura previa, es lo que constituye la libertad de expresión comercial.

En Estado de Derecho se garantiza la libertad de expresión, siempre que ella no constituya delito.

La publicidad de productos lícitos constituye un elemento de garantía para el ejercicio de la libertad de elegir, basada en el principio de autonomía y responsabilidad individual que fundamenta los sistemas democráticos.

Es necesario asegurar el libre acceso a las fuentes de información por parte de los consumidores de bienes y servicios, como requisito indispensable para la transparencia del mercado. Tanto derecho tiene el sector de la publicidad a anunciar como los consumidores a recibir los mensajes. A este respecto Fuenzalida ha anotado con acierto lo siguiente:

“El hombre contemporáneo requiere para la plena satisfacción de sus aspiraciones, necesidades y desarrollo integral, poder captar el máximo de información que le sea factible”.

En la actualidad, la persona no requiere tanto saber cómo el tener acceso al mayor número posible de fuentes de información. La globalización de la economía, el adelanto de las ciencias y de la técnica, la especialización en los conocimientos, de los medios productivos, y la variedad de los nuevos descubrimientos en todos los campos, exige que el usuario o consumidor tenga acceso al libre y eficaz medio de información.

Uno de los vehículos de transmisión de la realidad cambiante lo constituye, sin lugar a dudas, la publicidad. Esta informa sobre los nuevos productos o servicios, el modo de empleo, su lugar de adquisición, el precio, etc.

De manera que el consumidor tiene derecho irrestricto de poder recibir la información de los bienes y servicios que pueda adquirir o contratar.

Un país o una comunidad podrá avanzar con rapidez, en la medida en que pueda ejercer su derecho de buscar sin limitaciones la información que requiere.

La censura previa o la sanción por la información configuran una conducta retrógrada de la autoridad que cercena o entraba el derecho indispensable del ciudadano a poder acceder a los avances y conocimientos en permanente crecimiento y profundidad.

De esta forma, la publicidad, que es una de las fuentes de información, debe ejercer su oficio libre y responsablemente desterrándose los controles oficiales, a fin de que el consumidor o usuario pueda buscar el máximo de bienes y servicios, pudiendo seleccionar sin presión y debidamente informado, el bien o servicio que conforma su derecho a elegir.

Desde el punto de vista económico, la libre competencia es la piedra angular de la economía. Pero la competencia no puede existir sin un consumidor plenamente informado para poder adoptar decisiones, como se afirmó. Y es mediante la publicidad que fabricantes y comerciantes pueden presentar sus opciones al consumidor. Por tanto, cuando se limita la publicidad, se está imponiendo obstáculos al mercado.

En la Región Latinoamericana empieza a vivirse una etapa importante en el mundo de la comunicación, de la competencia empresarial y de las acciones publicitarias. La apertura económica ha traído consigo la invasión de productos de distintas zonas a nivel mundial, que obliga a los propios a ingeniarse las formas de competir.

Cada producto busca distinguirse en el mercado por medio de su presentación y de su comunicación.

En concreto, la publicidad es importante para la economía por las siguientes ocho consideraciones específicas:

- 1) Informa al consumidor para que pueda elegir.
- 2) Mantiene los precios bajos al fomentar la competencia.
- 3) Crea empleos e impulsa el desarrollo económico.
- 4) Estimula la superación constante de la calidad de los productos.
- 5) Genera la búsqueda de productos nuevos y procesos más eficientes.
- 6) Impulsa el desarrollo tecnológico.
- 7) Dinamiza el ingreso de fondos al erario nacional de cada país.
- 8) En mercados maduros, busca que el consumidor cambie de marca.

Pero cuando existe una restricción a la libertad de expresión comercial no sólo afecta los derechos de los consumidores y la economía en su conjunto, sino que, además, afecta dos sectores adicionales: los medios de comunicación y las agencias de publicidad. Los primeros, porque los periódicos, revistas, la televisión, la radio y hasta el internet tienen a la pauta publicitaria como su principal fuente de financiamiento, que les permite conservar su independencia de criterio.

Para la democracia es muy importante la independencia de los medios de comunicación, ya que sin una prensa libre no habría crítica ni libertad de oposición civilizada al régimen. Si todos los medios fuesen monopolio del Estado o de un solo particular, los demás serían silenciados. En cambio una pauta proveniente de un número plural de anunciantes le permite al medio de comunicación conservar su libertad e independencia de criterio.

Y en cuanto a los segundos, que comprenden las agencias de publicidad, las firmas de relaciones públicas, las compañías de promoción y mercadeo, las casas productoras, los artistas y diseñadores, las imprentas y todas las demás actividades empresariales de la industria de la publicidad, se verían limitadas o suprimidas por una eventual restricción de la libertad comercial.

Es muy común ver en ciertos países aplicar ciertos procedimientos comerciales llamados salvaguardas o proteccionismos comerciales

Se puede definir a grandes rasgos al proteccionismo como una política económica que se caracteriza justamente por la protección de las economías nacionales ante la amenaza de la importación de productos y bienes de otras economías que actúan como competencias. El proteccionismo implica entonces, entre otras medidas, el aumento de tasas aduaneras y de impuestos a todos aquellos productos que vengan del exterior y que puedan significar algún tipo de amenaza para las industrias nacionales.

El proteccionismo es junto a la teoría de libre mercado una de las dos formas más utilizadas y a la que los estados nacionales más recurren en determinado tipo de situaciones.

Estos dos sistemas económicos son completamente opuestos entre sí y mientras uno le da completa libertad y autoridad al mercado, la otra (el proteccionismo) supone la limitación de la libertad del mercado y el aumento de la injerencia del Estado (como representante máximo de la economía de un país) en el ámbito económico y tributario.

Para muchos, el proteccionismo es un modo de cubrir a las industrias nacionales frente a los productos internacionales que pueden, por mejor calidad o por contar con precios más accesibles, destruir a la actividad nacional.

Sin embargo, para muchos otros pensadores, el proteccionismo es una forma artificial de control que no puede mantenerse por mucho tiempo ya que una nación necesita comerciar con las demás para mantener sus flujos económicos dinámicos y vivos.

Al mismo tiempo, una de las principales críticas que se le hace al proteccionismo es precisamente la fuerte presencia estatal que puede en muchos casos volverse autoritaria y arbitraria.

El proteccionismo es especialmente utilizado por los Estados nacionales cuando se entra en período de crisis económica y se busca así tratar de revitalizar la economía interna a partir de la protección de los bienes y de las industrias. En este sentido, el proteccionismo puede darse de manera simultánea en varios países si se habla de crisis mundiales o de manera individual cuando se habla de crisis específicas a cada país.

“Cuando te das cuenta que, para producir, necesitas obtener autorización de quien no produce nada. Cuando compruebas que el dinero es para quien negocia, no con bienes sino con favores. Cuando te das cuenta que muchos son ricos por sobornos e influencias, más que por el trabajo, y que las leyes no nos protegen de ellos, mas por el contrario, son ellos los que están protegidos. Cuando te das cuenta que la corrupción es recompensada y la honestidad se convierte en auto-sacrificio. Entonces podría afirmar, sin temor a equivocarme, que tu sociedad está condenada”.

Ayn Rand filósofa ruso-americana (judía fugitiva de la revolución rusa, que llegó a los Estados Unidos años 20's.

BIBLIOGRAFÍA

1. BERTONI EDUARDO, Hacia un Internet libre de censura: Propuestas para América Latina. Universidad de Palermo, Buenos Aires – Argentina, 2012.
2. MUREILO HUGO, Al margen de la agenda: noticias, discriminación y exclusión. Fondo de Cultura Económica, México D.F, 2006
3. RAMÍREZ GARCÍA SERGIO, GONZA ALEJANDRA, La Libertad de Expresión en la Jurisprudencia de la Corte Interamericana de Derechos Humanos, México D.F, 2007
4. SOCIEDAD INTERAMERICANA DE PRENSA

Анотація/Anotación

Для демократії дуже важливою є незалежність засобів масової інформації, бо без вільної преси не існувало б ні критики, ні свободи цивілізованого опору режиму. Та коли існує обмеження на свободу самовираження, це не лише впливає на права споживачів та економіку разом узяті, а й на всі пов'язані з ними сфери.

Para la democracia, es muy importante la independencia de los medios de comunicación, ya que sin una prensa libre no habría crítica ni libertad de oposición civilizada al régimen. Pero cuando existe una restricción a la libertad de expresión, no sólo afecta los derechos de los consumidores y la economía en su conjunto, sino que, además, afecta a todos los sectores relacionados a estos.

EL FENÓMENO DE LAS BIBLIOTECAS PÚBLICAS EN LA ERA DE LA INFORMACIÓN: EN CAMINO A REINVENTARSE O A EXTINGUIRSE

ЯВИЩЕ ПУБЛІЧНИХ БІБЛІОТЕК У ІНФОРМАЦІЙНУ ДОБУ: НА ШЛЯХУ ДО ЇХ ВІДНАХОДЖЕННЯ АБО ЗНИКНЕННЯ

Autores/Автори:

Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK

Luis Freire/Луїс Фрейре, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

Sociedad de la información, era de la información, nuevas tecnologías de la información y comunicación (TIC), ciudadano 2.0, era de la digitalización, entre otros términos relacionados a tecnología e información nos vienen acompañando desde hace algunas décadas y el uso de ellos se ha intensificado en los últimos años; sin embargo, el uso indiscriminado de ellos también ha traído consigo una gran confusión ya que muchos de ellos son entendidos como iguales y no son definidos correctamente.

El uso de las nuevas tecnologías de la información y comunicación no solo influye en nuestra sociedad, sino que día a día con los cambios que esta promueve y las nuevas herramientas que introduce en el mundo, la va reconfigurando. Si a ello, se suma el creciente y acelerado proceso de globalización en el que nos encontramos, muchas instituciones que antes cumplían un papel protagónico ahora deben adaptarse y ajustarse a las nuevas exigencias, una de ellas es la biblioteca.

María del Carmen Agustín La Cruz afirma que:

La biblioteca es una institución documental que en la actualidad sufre una importante crisis de identidad que amenaza incluso, según las voces más agoreras, con su desaparición. Su existencia reposada se ha visto sacudida en los últimos decenios por importantes cambios cuantitativos y cualitativos (Agustín 1998:47)

Uno de los fenómenos que más ha influido en la crisis de identidad de la biblioteca es el desarrollo de internet y consecuentemente las herramientas que se derivan de él. Por lo tanto, con la presencia de este nuevo medio de transmisión de información también se han creado nuevas condiciones para la difusión de ella ya que se han modificado hábitos y comportamientos informativos (Garduño 2005).

No obstante, resulta justo afirmar que la biblioteca está camino hacia su desaparición o está en proceso de reinventarse. Esta es la pregunta que motiva el presente ensayo. Durante las últimas décadas, se viene afirmando que la situación de la biblioteca es en términos generales negativa ya que actualmente vivimos en una era de la digitalización en la cual lo impreso ya no juega ningún rol trascendental ya que todo se puede encontrar en los medios virtuales.

Para responder a la interrogante ya mencionada, resulta importante comprender y definir ciertos fenómenos y términos; de modo tal que nos permitan tener una perspectiva más amplia sobre ellos y su influencia en el fenómeno de la biblioteca. Por tal motivo, la segunda sección de este ensayo se ocupará de estudiar cómo nació la sociedad de la información, quiénes son los ciudadanos que forman parte de ella y finalmente en qué consiste la revolución de las tecnologías de la información.

En el tercer punto de este trabajo se analizará cómo es el acceso a la información a partir de las nuevas tecnologías de la información y bajo qué políticas este acceso se encuentra enmarcado y delimitado. La siguiente sección se concentrará en el fenómeno la biblioteca pública como tal, al igual que en la crisis en la que se encuentra y los desafíos que debe enfrentar.

Luego de ello se presentarán las características de las bibliotecas tradicionales frente a las bibliotecas virtuales. Finalmente, en la última sección de este ensayo, el lector podrá encontrar las conclusiones.

SOCIEDAD DE LA INFORMACIÓN

A diario los seres humanos reciben y transmiten información, información que proviene de diferentes fuentes y que es difundida a través de diferentes canales o medios. Sin embargo, con los avances y los cambios de estos medios de difusión, la transmisión de esta información se acelera cada día. Los seres humanos están en capacidad de recibir todos estos mensajes concentrados de información; no obstante, no todos ellos son decodificados e interiorizados de la misma manera, ya que cada persona de acuerdo a sus condiciones y contextos los clasifica.

De acuerdo con Nick Moore, existen tres características que definen a la sociedad de la información: la información es utilizada como un recurso económico, es utilizada en gran medida por el gran público y finalmente, estas sociedades desarrollan un sector de la información (Agustín 1998: 50).

“sociedad de la información es aquella en la que la información (la capacidad del ser humano para manipular, procesar y recuperar datos, informaciones, mensajes, conocimiento, en suma) es utilizada intensivamente en tanto que elemento determinante en la vida económica, social, cultural y política” (Moore, 1997) (Agustín 1998: 50).

La sociedad de la información está estrechamente ligada con el fenómeno de globalización el cual es explicado por Anthony Giddens, sociólogo británico, como el desvanecimiento de las fronteras entre la dimensión local y la dimensión planetaria y entre la periferia y el centro (Giddens 2000: 19). Esta apertura ha permitido que la información que se transmite en Japón también llegue hasta la sociedad ecuatoriana, algo que hace algunas décadas resultaba imposible. “Los productos de las industrias culturales más extendidas pueden ser consumidos en prácticamente cualquier rincón del planeta. Pero los flujos de la comunicación siguen siendo unilaterales” (Trejo 2001).

La cantidad de información que actualmente es transmitida no tiene límites; sin embargo, es pertinente preguntarse qué se hace con toda esta información, cómo es utilizada, qué consecuencias produce: produce conocimiento, genera cambio, contribuye al desarrollo de las sociedades? Para poder contestar estas interrogantes es preciso saber quiénes conforman la sociedad de la información y quiénes son los denominados ciudadanos 2.0.

Quiénes conforman la sociedad de la información: Ciudadano 2.0

El término 2.0 es empleado para describir aquellos sitios web en los que los propios usuarios de manera interactiva pueden compartir y generar información. De modo tal que, el ciudadano 2.0 es aquel que está en capacidad de crear y compartir información y al mismo tiempo, es aquel ciudadano que tiene acceso a las tecnologías de la información. Sin embargo, no todos aquellos que se encuentran dentro de la sociedad de la información comparten estas características.

El ciudadano de hoy se convierte en un usuario de información sin necesidad de estar asociado a la academia, a la investigación o a una biblioteca; pasa rápidamente de la consulta de un diario impreso a analizar la información de una página Web o a comentar vía Internet con un colega lejano los movimientos de la bolsa; el niño de la escuela elemental hace sus tareas consultando los recursos de la red y comenta sus resultados con sus compañeros reales y virtuales (Morales 2000:6)

Qué sucede cuando los ciudadanos 2.0 reciben toda esta información, se producen cambios, se genera conocimiento? De acuerdo con Francis Bacon, términos como conocimiento, velocidad, información, tiempo y tecnología caracterizan y distinguen a la sociedad actual; de igual modo, con estos términos es posible comprender las transformaciones del mundo. No obstante, es importante la sincronía de todos ellos para que exista una sociedad del conocimiento ya que actualmente lo que existe es una era de la información a la que muchos asocian con una fuente de poder (Balderas 2009: 75).

Concluyendo, un ciudadano 2.0 es alguien que, utilizando los medios sociales, blogs, etc., para comunicarse, actuar, incluso trabajar, lleva ese uso de la Web 2.0 a un plano superior, comparte conocimientos, participa en iniciativas que promuevan el conocimiento y la libertad, usan las herramientas 2.0 para llegar a mucha más gente, quizás para mejorar su entorno, puede que un día de estos el mundo en que vivimos.

Pero para que esto sea cierto, para que exista un ciudadano 2.0 debe haber un compromiso importante con la transparencia y la voluntad de compartir el conocimiento, rompiendo los moldes vetustos de que el conocimiento es poder, entendido como conocimiento oculto y no compartido.

De acuerdo con Nick Moore, “el rápido desarrollo que han experimentado las tecnologías de la información y de las telecomunicaciones ha incrementado notablemente nuestra capacidad de tratamiento de la información”. De igual modo, Moore sostiene que la actual transformación tecnológica encuentra sus bases en las tecnologías de la información como: informática, telecomunicaciones, ingeniería genética y microelectrónica (Moore 1997).

La revolución tecnológica está caracterizada por brindar medios que pueden ser aplicables a toda clase de situaciones. Asimismo, las capacidades de los medios generados por dicha revolución continúan creciendo a un ritmo muy acelerado y todo parece indicar que continuarán creciendo. Finalmente, los costos que implica esta revolución disminuyen rápidamente (Agustín 1998: 49).

Al mismo tiempo, la revolución tecnológica ha generado una serie de cambios dentro de las sociedades, configurando sus patrones de consumo, percepciones, concepciones, etc. Las llamadas nuevas tecnologías de la información han iniciado un nuevo capítulo en la historia de la humanidad; sin embargo, aún es un capítulo abierto en el que queda mucho por escribir y sobre el cual se debe seguir escribiendo.

EL ACCESO A LA INFORMACIÓN

Como se ha mencionado anteriormente, durante los últimos años la cantidad de información que se emite a nivel mundial ha incrementado y continúa aumentando considerablemente. La información definida como representación del pensamiento y del conocimiento supone que la sociedad recibe tanto la información proveniente de los medios masivos como aquella que es producida por el lenguaje científico, técnico y literario.

Consecuentemente, la sociedad puede acceder a esta información dependiendo del objetivo que esta cumpla; de modo tal que, si se trata de información estratégica quizás solo un grupo selecto esté en posibilidades de recibirla; mientras que si la información busca ser masiva, toda la sociedad puede obtenerla (Morales 2000: 2).

Por otro lado, el valor que ha adquirido la información actualmente no solo supone que esta debe ser transmitida y difundida, sino que por el contrario es exigida como requisito fundamental para la producción de conocimiento que solo se consigue por medio de la investigación.

Como consecuencia de ello, muchos países de la región vienen trabajando en políticas de fomento y acceso de la información, lo cual les puede permitir a mediano y largo plazo contribuir con el desarrollo científico de sus pueblos (2000: 2).

Si bien es cierto que la información se ha convertido en una prioridad para muchos países no solo en la región latinoamericana sino también a nivel mundial, aún se deben desarrollar políticas de acceso a ella y este trabajo también debe convertirse en una prioridad para estos países. La disponibilidad de la información debe garantizar al usuario toda la que requiera para satisfacer sus necesidades, independientemente del lugar en que se encuentre, coordinándose con efectividad los aspectos técnicos y los factores sociales y políticos (Morales 2000: 3)

En este punto es preciso mencionar que el derecho a la información y derecho de acceso a la información pública no tienen el mismo significado. El primero puede ser definido de la siguiente manera: “de acuerdo con el artículo 19 de la Declaración Universal de los Derechos Humanos es la garantía fundamental que toda persona posee a atraerse información, a informar y a ser informada”.

Mientras que el segundo es “la prerrogativa de la persona para acceder a datos, registros y todo tipo de informaciones en poder de entidades públicas y empresas privadas que ejercen gasto público o cumplen funciones de autoridad, con las excepciones taxativas que establezca la ley en una sociedad democrática” (Villanueva). Para términos de este ensayo resulta pertinente utilizar la primera definición de derecho a la información ya que el objetivo de este trabajo no es concentrarse en la información pública sino en el derecho a la información como premisa general.

Una de las herramientas que mayor impacto ha causado en la sociedad de la información es el Internet, una red que rompió con las fronteras no solo espaciales, sino también con aquellos límites sociales y culturales. Con la aparición de esta red los usuarios no solo podían tener acceso a información de diferentes partes del mundo; sino que también podían compartir su propia información.

No obstante, para muchos internet supone un riesgo ya que la información que se transmite en esta red muchas veces no está reglamentada y las políticas del uso de ella son en muchos casos, ambiguas y confusas. De este modo, algunos definen internet como una “bestia desbocada” ya que la cantidad de información que se transmite a través de ella es ilimitada, está al alcance de todos pero aún existen importante barreras como el idioma y la capacidad de selección sobre ese gran conjunto de información.

Por lo tanto, Internet puede ser considerado como un arma de doble filo, ya que por un lado ofrece información ilimitada pero esta se puede convertir en desinformación. Incluir las nuevas tecnologías de la información y comunicación dentro de la educación ha sido la consigna de muchos países durante las últimas décadas buscando obtener resultados positivos. Por lo tanto, las nuevas herramientas que han surgido vienen marcando el horizonte a seguir en términos de educación y ello también ha influido en otros campos como salud, economía, cultura, entre otros.

Políticas de acceso a la información

El 6% de los habitantes de Brasil con acceso regular a la Internet, el 3% que se encuentra en esa condición en Argentina y México o el 2% de internautas en Perú pueden jactarse de haber roto barreras geográficas, culturales y geopolíticas ya que cuentan -o al menos hipotéticamente pueden contar- con acceso a la misma información que los canadienses, británicos y japoneses conectados a la red (Trejo 2001)

Es evidente que existe una gran desigualdad respecto al acceso a la información, como ya se mencionó, muchos y diversos son los factores que influyen y condicionan este problema. Sin embargo, algunos son los avances respecto al trabajo en políticas de acceso a la información que permiten revertir esta situación. Una de las principales políticas de acceso a la información es la inserción de las nuevas tecnologías de la información y comunicación en el sistema educativo, con ello se busca que desde los inicios de la educación de toda persona, esta pueda tener acceso a la información y se familiarice con estas herramientas.

Otra política de acceso a la información es el trabajo que se viene realizando para expandir el acceso a internet en zonas rurales y de difícil acceso, zonas que aún se encuentran desconectadas y que no participan dentro de la dinámica de la sociedad de la información. Sin embargo, el inicio de estas obras no asegura que las personas de estas localidades accedan a la información, ya que si no saben cómo utilizar las herramientas no van a tener posibilidad de obtener la información.

Por lo tanto, es importante que junto a políticas de infraestructura también se realicen políticas orientadas a educar y capacitar.

Reconocer e identificar cuáles son las desigualdades que existen en el acceso a la información supone el punto de partida para llegar a combatirlas. De modo tal que, no solo el Estado debe ser el responsable de solucionar este problema, sino que también requiere de la ayuda del sector privado y de la sociedad civil quienes en conjunto pueden trabajar para desarrollar nuevas políticas que permitan que la información sea un bien para todos y no uno al que solo pueden acceder aquellos que cuentan con condiciones socioeconómicas favorables (Trejo 2001).

El último fin de las políticas de acceso a la información no debe ser que la población acceda a la información, sino que la transforme en conocimiento, deben ser un puente para generar desarrollo, progreso, nuevas investigaciones, nuevos aportes que contribuyan al conocimiento de la sociedad en su conjunto.

BIBLIOTECA PÚBLICA

El carácter de la biblioteca como institución documental es no solo informativo sino también educativo y de intercambio de conocimiento.

Durante muchos años, las bibliotecas públicas han sido las instituciones responsables de proporcionar acceso a toda la información generada, asegurando que esta sea de libre acceso a todos los ciudadanos y al mismo tiempo, ofreciendo educación permanente; de modo tal que se logre conservar la identidad cultural de los pueblos.

Sin embargo, frente la revolución tecnológica que actualmente se viene desarrollando, muchas de estas bibliotecas han quedado en un segundo plano. Por esta razón, para recuperar el rol que cumplen, estas deben hacer frente a una serie de desafíos y desarrollar nuevas estrategias no solo a nivel tecnológico, sino también a nivel educacional (Agustín 1998: 51).

Si bien es cierto que muchas bibliotecas públicas han utilizado de manera selectiva la tecnología de su tiempo, con la aparición de las nuevas tecnologías de la información, esta institución se ve obligada a adaptarse y crear nuevas actividades que se encuentren en función de la propia tecnología; sin embargo, ello no significa que sus objetivos también cambien, sino que estas nuevas herramientas deben ser utilizadas como un medio para optimizar y mejorar la calidad de los servicios y el acceso a la información (Morales 2000: 10).

Crisis de las bibliotecas públicas

“Sin bibliotecas ¿que nos quedaría? No tendríamos pasado ni futuro” Ray Bradbury

Durante las últimas décadas junto con la aparición de las nuevas tecnologías de la información y comunicación, la importancia de las bibliotecas públicas ha disminuido. Cabe resaltar que esta importancia depende de los contextos socio-económicos y culturales en los cuales se encuentre ubicada la biblioteca pública; por lo tanto, no en todas las sociedades la biblioteca ha contado siempre con una gran importancia; sin embargo, en aquellas donde esta ha tenido un rol protagónico, actualmente atraviesa una fuerte crisis.

De igual modo, el Internet ha producido una reconfiguración dentro del mundo académico y una de las consecuencias más importante de estos cambios es la pérdida de valor de información portable, es decir, de toda aquella información que es impresa. Consecuentemente, muchos de

los libros que se encuentran en la biblioteca ahora pueden ser leídos en una computadora, Tablet, entre otros dispositivos electrónicos.

Desafíos de la biblioteca pública

De acuerdo con Estela Morales, investigadora del Centro Universitario de Investigaciones Bibliotecológicas / UNAM, “una generosa dotación de tecnología de información y un libre acceso a las telecomunicaciones son requisito para poder hablar de una biblioteca que responda a las demandas del siglo XXI” (2000: 10). El entorno local y virtual a partir de las telecomunicaciones, las redes y el Web nos pone ante un amplísimo universo de datos y de información que hay que estructurar y organizar para tener un fácil acceso a ellos.

Por lo tanto, un reto para la biblioteca pública es el manejo de la información electrónica, es decir, incorporarla dentro de su sistema de modo tal que no se convierta en su enemiga, sino que se transforme en su mejor aliada. Para lograr ello, es importante que se tengan en cuenta tanto aspectos formales como técnicos que permitan la inclusión y explotación de dicha información.

Bajo este contexto es preciso preguntarnos si nos encontramos frente a una digitalización en la biblioteca. De acuerdo con Bernhard Hoppe, la digitalización en la biblioteca es un proceso que está estrechamente ligado a la digitalización en otras actividades culturales como en museos, preservación de monumentos, entre otras.

Finalmente, los desafíos que debe afrontar esta institución pueden ser categorizados en aquellos problemas económicos, la revolución tecnológica y la pérdida de valor social que viene sufriendo en los últimos años.

BIBLIOTECAS TRADICIONALES VS. BIBLIOTECAS VIRTUALES

A lo largo de los años el concepto de biblioteca tradicional ha sido asociado con una manera de acumular y ordenar libros; al mismo tiempo, la biblioteca tradicional es percibida dentro de la sociedad como una fuente de conocimiento a la cual se acude en búsqueda de determinada información. Sin embargo, esta búsqueda de información responde a la premisa de entender como cierto aquello que se encuentra escrito. Muchos sostienen que la verdad se encuentra en los libros. Sin embargo, este modelo se ve amenazado por los recursos electrónicos, los cuales también proveen de información a la sociedad y cuyo acceso cada día se vuelve más fácil.

La biblioteca tradicional, representada por grandes construcciones con interminables anaqueles llenos de libros, revistas, diversas publicaciones y donde encontrar un libro se puede convertir en una búsqueda del tesoro viene quedándose sin lugar para albergar toda la información que es producida actualmente.

Para poder responder a estas interrogantes es preciso conocer cómo surgieron las bibliotecas virtuales, en qué consisten, cómo funcionan y cuáles son los aportes que estas pueden brindar.

Aparición de las bibliotecas virtuales

En los ambiente bibliotecarios, el término virtual fue adoptado procedente de la industria de las computadoras para identificar elementos o entornos informáticos que representan experiencias como si fuesen reales.

Por lo tanto, la denominación biblioteca virtual es utilizada para hacer referencia a una serie de elementos electrónicos que se encuentran organizados en línea y son puestos a disposición de usuarios que acceden a ellos a través de redes telemáticas. Consecuentemente, las bibliotecas virtuales no cuentan con una ubicación física y su emplazamiento se describe a través de una URL (Agustín 1998: 55). Según la Organización de la Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura (UNESCO), la biblioteca virtual brinda información e ideas que resultan fundamentales para que la población puede participar con éxito dentro de una sociedad basada en la información y conocimiento.

Por otro lado, el acceso a los datos que esta brinda se encuentra limitado a aquellas personas que cuentan con conocimientos básicos de informática. A diferencia de las bibliotecas tradicionales, aquí no se debe retirar, trasladar ni devolver libros porque otros usuarios lo requieran. Finalmente, el deterioro de los recursos no existe, ninguna de las publicaciones sufre daños materiales.

Si bien es cierto que la biblioteca virtual presenta muchas ventajas que pueden repercutir positivamente dentro de la sociedad de la información, también es cierto que el acceso a ellas se ve limitado por dos condicionantes sumamente importantes; el primero de ellos es el acceso a las redes, en otras palabras, el acceso a Internet; de modo tal que, solo aquellos que cuenten con acceso a Internet pueden obtener la información.

Bibliotecas tradicionales: camino hacia una reformación

Las bibliotecas tradicionales tienen el objetivo de conservar y almacenar todas aquellas fuentes bibliográficas y al mismo tiempo, son las instituciones encargadas de difundir la información que se encuentra en dichas fuentes. Al pensar en una biblioteca tradicional, son muchas las imágenes que pueden ser relacionadas con ellas, como por ejemplo: anaqueles llenos de libros, un bibliotecario pidiendo la ficha para buscar el libro, códigos muchas veces inentendibles, entre otras.

Las bibliotecas públicas también cumplen con dicha función; sin embargo, con la aparición de las nuevas tecnologías de la información, estas instituciones han sufrido una fuerte crisis y muchas de ellas aún no han logrado recuperarse. La llegada de internet afectó el funcionamiento de la biblioteca tradicional poniendo de manifiesto que no es necesario visitar una biblioteca para tener acceso a determinada información que también puede ser encontrada en las redes.

Una de las principales funciones de las bibliotecas es desarrollar sistemas de acceso a los documentos que estén contenidos en su propia colección, pero con el objetivo de prestar una información integral, también deberían desarrollar sistemas de acceso a la información y a otros documentos que no se encuentren entre sus propios fondos. La explosión de Internet parece haber desplazado el papel de las bibliotecas y centros de documentación a un plano secundario puesto que la información ya no se encuentra únicamente en esos antiguos centros del saber, sino que masivamente va invadiendo la red (Lamarca 2013)

Si bien es cierto que muchas de las bibliotecas públicas en Latinoamérica no cuentan con los mismos recursos económicos que bibliotecas universitarias o bibliotecas nacionales, resulta fundamental que estas bibliotecas inicien un proceso de adaptación y renovación. Este proceso resulta clave para el futuro de esta institución ya que de no ser llevado a cabo, podría traer graves repercusiones para esta institución. Por lo tanto, frente a estas circunstancias, la biblioteca debe asumir ese rol de crear conocimiento; sin embargo, para cumplir este objetivo debe primero introducir estas nuevas herramientas para recuperar el valor que debe tener dentro de la sociedad.

CONCLUSIONES

Las nuevas tecnologías de la información y comunicación han logrado trasgredir las fronteras no solo espaciales, sino también culturales y sociales. De modo tal, que junto con el proceso de globalización, el flujo de información que existe no conoce límites. Asimismo, esta trasgresión de fronteras ha influido notablemente en la sociedad, a tal punto que mucho de los hábitos y patrones sociales se han reconfigurado y cambian constantemente.

En el contexto actual, la biblioteca tradicional debe incorporar las nuevas tecnologías de la información, de modo tal, que se logre una convivencia armónica y que estas contribuyan a recuperar el rol que esta institución ha perdido.

No debe existir una competencia entre ambas, sino que por el contrario ambas deben complementarse para cumplir con el objetivo final de la biblioteca que es no difundir información, sino proveer de información a la sociedad para la producción de conocimiento.

Responder a la pregunta que motiva este ensayo: la biblioteca está camino a desaparecer?, resulta sumamente complicada, ya que no se puede afirmar que la biblioteca vaya a desaparecer en los próximos años.

No obstante, sí resulta evidente que dentro de la sociedad de la información, esta institución necesita transformarse y reinventarse para logra ocupar un papel protagónico dentro de ella, ya que sin este proceso de transformación, es muy difícil que ella logre mantenerse. Finalmente, la biblioteca necesita encontrar el equilibrio dentro de la implementación de las nuevas tecnologías de la información ya que no deber perder de vista su objetivo principal y cumplir con él.

BIBLIOGRAFIA

1. María del Carmen Agustín Lacruz (1998) Bibliotecas digitales y sociedad de la información Universidad de Zaragoza. Ciencias de la Documentación e Historia de la Ciencia. Scire. 4 : 2 (jul.-dic. 1998) 47-62.
2. Mario Aldana Rendón (2000) Reseña de “La era de la información, realidades y reflexiones sobre la globalización” de Manuel Castells Espiral [en línea] 2000, VI (Mayo/Agosto) [fecha de consulta: 18 de enero de 2015] Disponible en: <<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=13861811>> ISSN 1665-0565
3. Rita Balderas (2009) ¿Sociedad de la información o sociedad del conocimiento? El Cotidiano, núm. 158, noviembre-diciembre, 2009, pp. 75-80, Universidad Autónoma Metropolitana Azcapotzalco, México
4. Roberto Garduño Vera (2005) Biblioteca digital. Investig. bibl, México, v. 19, n. 38, jun. 2005. Disponible en <http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0187-358X2005000100012&lng=es&nrm=iso>. accedido en 18 enero 2015.
5. Anthony Giddens (2000) Un mundo desbocado. Los efectos de la globalización en nuestras vidas. Taurus, Barcelona, 2000
6. Bernahard Hoppe Digitalización en bibliotecas públicas: desafíos y actuaciones en Alemania. IV Encuentro del Foro de NAPLE Recursos Digitales en las Bibliotecas Públicas
7. Orlando Jaramillo y Mónica Montoya Ríos (2000) Revisión conceptual de la biblioteca pública. En: Revista Interamericana de Bibliotecología. Vol 23 N° 1-2 (ene-dic. De 2000); p. 13-56
8. María Jesús Lamarca Lapuente. Hipertexto, el nuevo concepto de documento en la cultura de la imagen Universidad Complutense de Madrid
9. Arsenia Miranda Bibliotecas tradicionales vs bibliotecas virtuales http://documentalistahoy.blogspot.de/2010_08_01_archive.html
10. Estela Morales (2000) La sociedad de la información en el siglo XXI y la biblioteca universitaria XI Seminario Nacional de bibliotecas universitarias. Panel: Tecnología de la información en las bibliotecas universitarias del siglo XXI. Universidad Federal de Santa Catarina
11. Gabriel Pérez Salazar (2011) La Web 2.0 y la sociedad de la información. Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, vol. LVI, núm. 212, mayo-agosto, 2011, pp. 57-68, Universidad Nacional Autónoma de México, México
12. Alonso Sáez. (1998) La ciberpedagogía y la investigación educativa ante el nuevo milenio, en Revista Complutense de Educación, 9, 1; 85-99.

13. Marlery Sánchez Díaz, Juan Carlos Vega Valdés (2002) Bibliotecas electrónicas, digitales y virtuales: tres entidades por definir. ACIMED v.10 n.6 Ciudad de La Habana nov.-dic. 2002
14. Tang Shanhong. Gestión del conocimiento en las bibliotecas del siglo XXI. Library of Chinese Defense Science and Technology Information Center (CDSTIC). Beijing, China
15. Francisco Javier Tejedor Las Nuevas Tecnologías de la Información y la Comunicación y la Investigación Educativa. Universidad de Salamanca
16. Raúl Trejo Delarbre (2001) Vivir en la Sociedad de la Información Orden global y dimensiones locales en el universo digital La Sociedad de la Información Número 1 / Septiembre - Diciembre 2001 Monográfico
17. Ernesto Villanueva Derecho de acceso a la información y organización ciudadana en México

Анотація/Anotación

Новітні технології настільки вплинули на суспільство, що більшість суспільних звичок та соціальних моделей видозмінилися і продовжують постійно трансформуватися. Традиційна бібліотека має прийти до використання новітніх технологій, досягаючи таким чином гармонічного співіснування з ними, а також повертаючи свою втрачену раніше роль у суспільстві. Чи йде бібліотека до повного зникнення? Важко відповісти на це питання, оскільки не можна стверджувати, що бібліотеки повністю зникнуть у найближчі роки.

Las nuevas tecnologías han influido notablemente en la sociedad, a tal punto que mucho de los hábitos y patrones sociales se han reconfigurado y cambian constantemente. La biblioteca tradicional debe incorporar las nuevas tecnologías, logrando una convivencia armónica y que contribuyan a recuperar el rol que ha perdido. ¿La biblioteca está en camino a desaparecer? Es complicado responder, ya que no se puede afirmar que la biblioteca vaya a desaparecer en los próximos años.

INNOVACIÓN EN EL ECUADOR. APUNTANDO HACIA UN DESARROLLO COMPETITIVO SOSTENIBLE

ІННОВАЦІЇ У ЕКВАДОРІ. НА ШЛЯХУ ДО ПОСТІЙНОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ

Autores/Автори:

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

Geovana Arévalo/Джована Аревало, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

La innovación es una característica inherente a la sociedad humana, es importante en el surgimiento de una sociedad del conocimiento, la misma que ha sido la base fundamental para el desarrollo de la competitividad de empresas, regiones, naciones y el mundo en general.

No existen dudas de que la innovación se ha convertido en un factor crítico para lograr el éxito y la prosperidad de las organizaciones y de la sociedad en el mundo.

Ahmed (2012) La innovación es una fuente de avance y desarrollo, las empresas y las naciones que innovan continuamente logran conservar la fortaleza económica. Así mismo, es una actividad que transfiere valor, es un proceso estratégico, constituye el valor agregado en productos, servicios, ideas y conductas.

INTRODUCCIÓN

Entre ellas se encuentran: en primer lugar, las innovaciones del producto son impulsadas ya sea por la tecnología o por el marketing, la incorporación tecnológica en una innovación se observa en las características funcionales visibles de un producto; en segundo lugar, la innovación del proceso se refiere al cambio en la conducción de las actividades organizacionales de una empresa en muchas ocasiones a causa del avance tecnológico, este tipo de innovaciones mejoran la eficiencia de las operaciones o a su vez fortalecen los atributos de un producto; en tercer lugar, la innovación estratégica implica con frecuencia ya sea un cambio significativo en el modelo actual de negocios o bien la adopción de un nuevo modelo de negocios.

En ocasiones este cambio estratégico es impulsado por innovaciones que ocurren dentro de la misma organización. Muchas innovaciones organizacionales son una consecuencia de innovaciones y cambios que ocurren en el ambiente externo.

La innovación social es el resultado de factores múltiples que se unen para impulsar a la sociedad en una nueva dirección, surge de una innovación política la cual tiende a producir resultados como el crecimiento de la economía y el fomento de las capacidades y la fortaleza de empresas e individuos. (Ahmed, 2012, pág.107)

Con respecto a la innovación política a menudo toma la forma de legislación, reforma institucional, dirección social y gobierno; en cuanto a la innovación filosófica está relacionada con el nuevo pensamiento filosófico que tiene un efecto significativo en la sociedad y en la forma en que ésta se administra y se conduce a sí misma.

En este mismo orden y dirección, se identifican varios tipos de innovación (Ver Gráfico1).

Gráfico 1. Tipos de innovación



Fuente: (Ahmed, 2012)

Elaborado por: autor

Es evidente entonces que llegar a ser una empresa altamente innovadora²⁹ no depende solamente de que sus miembros (propiedad, dirección y trabajadores) sean creativos, fundamentalmente está en función de si la empresa sabe idear, mantener y sacar provecho de un sistema de innovación; cada empresa es distinta porque opera en mercados y entornos competitivos singulares. Murcia (2012) refiere que es importante entender que se trata de cambios a medio y largo plazo, sin embargo si el proceso de cambio es el correcto es probable que se empiecen a observar mejoras y ventajas, entre ellas están: grupos más identificados, trabajo en equipo, aumento del flujo de ideas, entre otros.

El objetivo de llevar a cabo un proceso innovador es la mejora radical en aquellas circunstancias identificadas como clave por la empresa: a) desarrollo constante de nuevos productos/ servicios b) extensiones de uso de productos/servicios ya existentes c) extensión creativa de cualquier fase del marketing mix en cualquier producto/ servicio d) desarrollo estratégico (líneas paralelas de negocio, nuevos mercados y nuevas formas de competir).

Dada las condiciones que anteceden, la noción de desarrollo entendida como conjunción de crecimiento económico, mejora progresiva de los ingresos del conjunto de la población y una cierta estabilidad y perspectiva de sustentabilidad de ambos procesos es consustantiva con la

²⁹ La innovación solo se produce si algunas de las ideas creativas llega a buen puerto. Es decir, en el extremo, alguien podría ser muy creativo pero nada innovador. Por lo tanto crear e innovar son las dos caras de la misma moneda.

de innovación.³⁰ Hay sociedades cuyo desarrollo estuvo y está asociado a un marcado liderazgo mundial en materia de innovaciones tecnológicas, de lo cual Estados Unidos es un ejemplo por excelencia.

Por otro lado Sutz (1997) afirma que la ecuación “Innovación y Desarrollo” no está bien resuelta en América Latina y apunta mucho más a la situación del entramado que vincula ambas partes que a la debilidad intrínseca de la primera. Es así que la potencia de la innovación suele medirse por su impacto en el desarrollo y si éste es débil la inferencia es que la potencia innovativa también lo es. No es fácil ir a la fuente misma de la innovación, detectarla a pesar de su limitado espacio de irradiación y hacer el ejercicio de evaluarla “si el contexto de aplicación fuera otro”.

Es menester mencionar que entre algunos países latinoamericanos donde hay escasa participación empresarial en la ejecución de proyectos de creación de conocimiento.

Se explica por qué la poca participación empresarial en la ejecución del gasto de I+D da como resultado un tipo de innovación encapsulada, es decir, ocurre pero no se expande y no alcanza los niveles de difusión que en otras realidades hubieran tenido soluciones técnicas de similar tamaño. (Sutz, 1997, pág. 183).

Desde la perspectiva de la innovación, lo que ocurre a partir de esto es que las demandas y necesidades sufren una suerte de desgarramiento irreconciliable, por una parte están los pobres que no se constituyen en interlocutores de los procesos innovativos ya que no han superado un umbral mínimo de necesidades básicas satisfechas, y por otra parte están los ricos y muy ricos³¹, separados de los primeros por un abismo donde el nivel de ingresos es solo la punta del iceberg.

Cabe agregar que el sector empresarial es la principal fuente de dinamismo en los sistemas de innovación de alto desempeño, lo que sirve de catalizador de las actividades de las universidades e institutos de investigación. “América Latina tiene que hacer un esfuerzo concertado para desarrollar un sistema de innovación centrado en las empresas, siguiendo el ejemplo de economías emergentes asiáticas que han sido exitosas en este ámbito” (CEPAL, 2014, pag.145). Para fortalecer la innovación en el sector empresarial se debe dar prioridad a una coordinación efectiva de la innovación empresarial y apuntar al desarrollo de las capacidades de innovación interna de las compañías, principalmente a través de la inversión en recursos humanos.

En los últimos años se han analizado países como Chile, Colombia³², México y Perú, los cuales han tomado medidas orientadas a la atracción y aumento de la inversión privada en I+D, así como en el desarrollo de actividades empresariales de Ciencia, Tecnología e Innovación.

Otro indicador que usualmente se considera para analizar el potencial de innovación es la utilización de los mecanismos de protección del conocimiento, este índice en América Latina señala la debilidad de las capacidades de innovación que existen en la región.

³⁰ No constituye ésta el único ingrediente del desarrollo y no parece siquiera útil ponderar su peso entre otros muchos factores pero de lo que no cabe duda es que no ha habido desarrollo sin innovación.

³¹ Estos últimos quieren mucha innovación, pero no se constituyen en demandantes a los procesos innovativos de sus propios países. Así, la inequidad resulta una camisa de fuerza ya no para la sustentabilidad de la innovación sino para su existencia misma.

³² El gobierno colombiano utiliza tres mecanismos principales para apoyar las inversiones empresariales de I+D. El Banco de Desarrollo Empresarial, BANCOLDEX, ofrece créditos preferenciales para proyectos de innovación; un esquema de incentivos fiscales ofrece exenciones de hasta el 175% de las inversiones de I+D realizadas durante el periodo impositivo; y las diferentes agencias gubernamentales ofrecen subsidios para las actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación al interior de las empresas.

Con referencia a lo anterior, la inversión extranjera directa se ha visto muchas veces como un vehículo para la innovación, al ser una fuente de incorporación de nuevas tecnologías y potenciales avances. Además, trae consigo vínculos con los mercados externos que pueden promover la adopción de tecnologías, en la medida en que las exigencias de competitividad, precio y calidad, son más rigurosas en estos mercados. Mientras tanto, para que estos hechos positivos se concreten son necesarios dos condiciones: que la inversión vaya a sectores o actividades que utilizan la tecnología con mayor intensidad, y que exista en el país receptor un ambiente propicio a la creación de conexiones con el resto de la economía. Ambos aspectos requieren un ambiente corporativo y de políticas favorables para evitar que las nuevas tecnologías se trasformen en un enclave con escasas conexiones con el resto del sistema productivo.

Para continuar, la innovación y tecnología en el Ecuador no funcionan como elemento dinamizador del desarrollo económico y social del país, como por ejemplo, para desarrollar sectores productivos altamente competitivos. “La razón por la que no funcionan, es la excesiva dependencia científica/tecnológica acompañada de una insuficiente capacidad interna de transferencia e innovación tecnológicas” (Larsen, 1994, pag. 61). El problema se origina en la política que se siguió en el pasado, en los años 60, el crecimiento se basó en la explotación intensiva de la mano de obra y de los recursos naturales, antes de enfocarse hacia la generación de innovación tecnológica.

En efecto, estas políticas ocasionaron escasas inversiones en el campo de la tecnología, tanto en capital como en recursos humanos, lo que refleja la poca importancia que se ha dado al asunto. Varios de los problemas principales procedentes de la falta de desarrollo de tecnología son: a) escaso desarrollo de la gestión tecnológica y de la transferencia de tecnología, b) un sistema educativo no orientado hacia las actividades innovativas y tecnológicas, c) insuficiencia de mecanismos financieros para el apoyo de actividades de innovación y desarrollo.

Larsen (1994) señala que otra de las razones por la que existe escasez de innovación en el sector empresarial es debido a la falta de coordinación entre el sector público y el sector privado.

La mentalidad del gerente ecuatoriano hacia la innovación reconoce la importancia de una tecnología nueva para su empresa y para la competitividad, pero sólo ésta es propia de la mitad de los empresarios, la razón por la que no creen los empresarios en la importancia de la innovación pueden encontrarse en los problemas principales tales como: falta de demanda, falta de personal calificado, falta de capital, problemas con la transferencia de tecnología y el nivel tecnológico.

De acuerdo a los Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos (1990-1995) publicados por la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología, se muestra que en el Ecuador el financiamiento en I+D representa el 16% del PBI ecuatoriano (Ver Tabla 1).

Tabla 1. Financiamiento de I+D en varios países, indicando porcentaje de origen público y privado.

	Público	Privado	% total de I+D/PBI	Monto Millones De US\$
1	2	3	4	6
Argentina	85	15	0,31	873
Bolivia	64	36	0,38	24
Brasil	82	18	0,42	2312
Colombia	77	23	0,57	296

1	2	3	4	5
Costa Rica	100	0	0,11	9
Chile	70	22	0,76	346
Ecuador	87	30	0,16	24
México	80	10	0,32	1130
Panamá	s.d.	s.d.	0,16	11
Venezuela	s.d.	s.d.	0,34	195
Canadá	44	56	1,55	9452
España	52	42	0,93	15406
EEUU	36	64	2,51	171000
Portugal	59	41	0,63	714

Salvo para Portugal, donde los datos corresponden a 1992, y Ecuador y México, donde corresponden a 1993, para los demás países el año correspondiente es 1994. Los datos de Venezuela son muy fluctuantes, probablemente debido a los fuertes movimientos devaluatorios. En 1993 y 1995, respectivamente, los montos globales en I+D fueron USD 309 y 372 millones.

Fuente: Indicadores de Ciencia y Tecnología Iberoamericanos 1990-1995, publicados por la Red Iberoamericana de Indicadores de Ciencia y Tecnología.

Tal como se ha visto, Ecuador ha empezado en los últimos años un proceso de desarrollo en la innovación y la tecnología al invertir no solo en educación, sino además en ideas y planes de muchos ciudadanos que antes no contaban con las posibilidades, principalmente económicas, para llevar adelante sus emprendimientos, inventos o creaciones.

Para marzo del 2014, la Secretaría Nacional de Educación Superior, Ciencia, Tecnología e Innovación (Senescyt) entregó un capital inicial de 50.000 dólares a varios de los proyectos inscritos en una atractiva iniciativa para inventores e innovadores: el Banco de Ideas³³, el mismo que ha recibido hasta la presente fecha más de 3.100 proyectos, la mayoría exhibidos por jóvenes menores de 30 años, mostrando así un gran interés en la innovación y el desarrollo de inventos.

Según se ha visto, en Ecuador cada vez más empresas apuestan por invertir en innovación. Compañías como República del Cacao, Kruger Corp, Proyecto ‘Inlliyaku’, entre otras, le apuestan a la innovación y desarrollo como estrategia para ganar mercado y generar nuevos conocimientos. En el Índice Global de Innovación del 2013 el país registró un avance de 15 puestos respecto al 2012, al ubicarse en el lugar 83 de 142 países evaluados (Ver Gráfico 2).

Finalmente, poco a poco el Ecuador concibe que la innovación es un proceso de rigor, de investigación y que modifica las formas de actuación, es por esto que en las empresas ecuatorianas se está implantando una cultura organizacional que motiva al trabajo en equipo y a la generación de ideas creativas.

³³ Esta propuesta es un portal web en el que los ciudadanos pueden registrar proyectos, investigaciones, prototipos para recibir apoyo estatal y servicios especializados, Además de desarrollar componentes creativos, tecnológicos e innovadores.

Gráfico 2. Ranking del Índice de Competitividad Global (ICG) 2012-2013

CUADRO 1: RANKING DEL ICG 2012 - 2013				
PAÍS	ICG 2012 - 2013		ICG 2011 - 2012	Variación 2011-2012
	Posición	Puntaje	Posición	
SUIZA	1	5,72	1	→ 0
SINGAPUR	2	5,67	2	→ 0
FINLANDIA	3	5,55	4	↑ 1
SUECIA	4	5,53	3	↓ -1
HOLANDA	5	5,50	7	↑ 2
EEUU.	7	5,47	5	↓ -2
CHILE	33	4,65	31	↓ -2
PANAMÁ	40	4,49	49	↑ 9
BRASIL	48	4,40	53	↑ 5
MÉXICO	53	4,36	58	↑ 5
COSTA RICA	57	4,34	61	↑ 4
PERÚ	61	4,28	67	↑ 6
COLOMBIA	69	4,18	68	↓ -1
URUGUAY	74	4,13	63	↓ -11
ECUADOR	86	3,94	101	↑ 15
ARGENTINA	94	3,87	85	↓ -9
BOLIVIA	104	3,78	103	↓ -1
NICARAGUA	108	3,73	115	↑ 7
PARAGUAY	116	3,67	122	↑ 6
VENEZUELA	126	3,46	124	↓ -2

Fuente: (Cámara de Comercio de Guayaquil, 2012)

Elaborado por: Cámara de Comercio de Guayaquil

BIBLIOGRAFÍA

1. Ahmed, P. (2012). *Administración de la innovación*. México: Pearson Education.
2. Andes. (12 de 04 de 2015). *Noticias Ecuador*. Obtenido de Innovación y Desarrollo: <http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-pais-apunta-innovacion-desarrollo-conocimiento.html-0>
3. CEPAL. (2014). *Perspectivas económicas de América Latina 2015 : educación, competencias e innovación para el desarrollo*. Santiago de Chile : CAF.
4. El Comercio. (30 de 03 de 2014). *Actualidad*. Obtenido de Negocios: <http://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/ecuador-suma-mas-esfuerzos-favor.html#>
5. Govindarajan, V. (2014). *Más allá de la idea : cómo desarrollar la innovación en cualquier tipo de empresa*. Barcelona: Urano.
6. Larsen, M. (1994). *La demanda de innovación tecnológica en el Ecuador*. Quito: FESO.
7. M., F. C., & Manuel, D. (2011). *Quito: escenarios de innovación*. Quito: OLACCHI.
8. Martínez Sánchez, A., & Corrales, M. (2011). *Administración de conocimiento y desarrollo basado en conocimiento: redes e innovación*. México: Cengage.
9. Murcia Cabra, H. H. (2011). *Creatividad e innovación para el desarrollo empresarial*. Bogotá: Educaciones de la U.
10. Oppenheimer, A. (2014). *¡Crear o morir! : la esperanza de Latinoamérica y las cinco claves de la innovación*. Nueva York: Randon House.

11. Ponti, F. (2010). *La empresa creativa : metodologías para el desarrollo de la innovación en las organizaciones*. Buenos Aires : Granica.
12. Sutz, J. (1997). *Innovación y desarrollo en América Latina*. Caracas: Nueva Sociedad.
13. Universidad Técnica Particular de Loja. (30 de 05 de 2014). *Comunicación*. Obtenido de <http://www.utpl.edu.ec/comunicacion/ecuador-impulsa-el-desarrollo-a-traves-de-la-innovacion/>

Анотація/Anotación

Останніми роками в Еквадорі розпочато процес розвитку інновацій і технологій, інвестування не лише в освіту, а й у ідеї та плани багатьох громадян, які раніше не могли й розраховувати на можливості, насамперед матеріальні, щоб завершити свої розпочаті проекти, винаходи та творіння. Необхідно продовжувати процес створення організаційної культури, яка мотивуватиме роботу в команді та продукування нових креативних ідей.

Ecuador empezó los últimos años un proceso de desarrollo en innovación y tecnología, invirtiendo no solo en educación, sino en ideas y planes de muchos ciudadanos que antes no contaban con posibilidades, principalmente económicas, para llevar acabo sus emprendimientos, inventos o creaciones. Se debe seguir implantando una cultura organizacional que motive al trabajo en equipo y generación de ideas creativas.

ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS HUMANOS: PLANTEAMIENTO DE UN MODELO CUALITATIVO DE EVALUACIÓN DE SIMULACROS

УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ: ВВЕДЕННЯ МОДЕЛІ ЯКІСНОЇ ОЦІНКИ СИМУЛЯКРІВ

Autores/Autores:

Luis Freire/Луйс Фрейре, Universidad Internacional SEK

Daniel Yandún/Даніель Яндун, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

Las situaciones de emergencia pueden tomar lugar en un sinnúmero de contextos. Considerando que, generalmente, las emergencias son inesperadas, existen factores internos y externos que influyen en el control que se tiene sobre la situación. El presente trabajo expone factores humanos que pueden tener efectos no deseados durante emergencias. Se analiza el modelamiento de simulacros y su evaluación como insumos para capacitación. El entrenamiento conductual de los líderes de simulacros permite preparar reacciones determinadas durante las crisis.

INTRODUCCIÓN

El hecho de que en toda organización se dispone de colaboradores implica aceptar que las empresas tienen un compromiso de salvaguardar la seguridad y salud integral de este componente social. Sin embargo, si no aceptamos el nivel de compromiso ante el grupo de colaboradores de nuestras organizaciones veremos reflejado la aparición de una serie de factores de riesgos que casi nunca se tienen en cuenta pero; en cambio, tienen una gran repercusión en la seguridad, salud y bienestar de la personas.

CARACTERÍSTICAS GENERALES

Respuesta a emergencias

Las emergencias causadas por incendios en locales comerciales, edificios y a nivel industrial son siempre tratadas desde el punto de vista de cumplimiento técnico-legal. En la actualidad se habla de la implantación e implementación de sistemas de protección contra incendios basados en tecnología de punta como es el caso de sistemas de detección y extinción, además de diseños estructurales de alta resistencia al fuego, analizados desde la Ingeniería del Fuego incluso con modelaciones y software de diseño de instalaciones seguras.

Se debe siempre tener en cuenta que la vida de los trabajadores de una organización es irrecuperable. Las pérdidas de infraestructura o bienes, aunque se recuperen en el tiempo, se puede minimizar con una adecuada planificación de las medidas de emergencia y la constante gestión del recurso humano a través de la realización de simulacros.

El análisis del comportamiento psicológico y social antes, durante y después de producirse un incendio de los ocupantes de cualquier locación es mínimo tanto en normativa como en formación para enfrentar la misma, tal es el caso que cuando tenemos víctimas se manifiesta en los medios de comunicación e informes de la investigación del siniestro que los sistemas de detección y extinción fallaron o que la infraestructura del local edificio o industria era demasiado

antigua y no cumplía con la normativa vigente, sin hacer referencia al comportamiento humano y sus diferentes grados de actuación en el siniestro, en definitiva, existe una mayor actuación de prevención por parte de las empresas sobre los riesgos físicos que sobre la gestión de los recursos humanos.

Surge entonces la necesidad de analizar al recurso humano desde un punto de vista psicológico y de entrenamiento a través de simulacros, ya que es contra productivo disponer de un buen sistema de protección contra incendios mientras que los ocupantes de una instalación no saben cómo actuar o no disponen de directrices y lineamientos para reconocer el tipo de emergencia que tienen y poder evacuar satisfactoriamente para poner a buen recaudo su integridad. Desde este punto de vista el ser humano se puede preguntar: ¿cómo utilizar un extintor?, ¿qué significan los diferentes sonidos de alarmas?, ¿cuál es la ruta de evacuación y la salida de emergencia?, al no disponer de estos conocimientos y con su forma de actuación conductual equivocada puede convertir una emergencia en una tragedia (Canter, Breaux & Sime, 1990).

Partiendo de la problemática de que no se valore la Gestión del Recurso Humano y se genere errores o falta de conocimiento, preparación o actuación ante una inminente evacuación de un incendio, se trata de predecir a través de la realización de simulacros la actuación de las personas que laboran en industrias, edificios, y oficinas principalmente desde el punto de vista de toma de decisiones, seguridad de los usuarios y de los equipos y medios de extinción que se dispone, pudiendo valorar y tener directrices claras para extraer recomendaciones de actuación y planes de evacuación eficientes.

“Las normas básicas de actuación en los incendios, tratan de establecer unas pautas genéricas a seguir en todo incendio. Estas normas no pretenden recoger detalladamente todas las circunstancias que se pueden presentar en la realidad, debido a que ello depende de infinidad de factores que aleatoriamente pueden manifestarse. Son, eso sí, una buena guía de la secuencia de acciones que habitualmente se han de establecer en casi todos los incendios, debiendo quedar claro que están abiertas a las matizaciones o variaciones que cada siniestro de incendio requiera”. (Bomberos de Navarra, 2002).

Actuación frente a emergencias

La actuación apropiada y dinámica de determinadas emergencias bajo ciertas características, pueden atenuar los efectos del riesgo y discutir éstas con respecto a las organizaciones que experimentan riesgos dinámicos en otros contextos. El modelo de la Toma de Decisión en Situaciones de Emergencia (Janis & Mann, 1977) se fundamenta en los resultados obtenidos por las diversas investigaciones empíricas realizadas en el marco de la teoría del conflicto en la toma de decisión.

La teoría se centra en la explicación de las causas y las consecuencias de los patrones de toma de decisión que interfieren con el procesamiento vigilante de la información y, más concretamente, cómo el tomador de la decisión afronta el estrés del “conflicto decisional”. La evaluación de un modelo cualitativo debe tener un enfoque técnico normativo sobre la actuación de personas frente a la realización de simulacros de evacuación de incendios o una inminente evacuación de este tipo de eventos no deseados.

Este estudio trata de complementar la normativa legal vigente del Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito, Reglamento para el sistema de auditoría de riesgos de trabajo, Reglamento de Seguridad y Salud de los Trabajadores y Mejoramiento del Medio Ambiente de Trabajo., sobre la evacuación y forma de actuación de las personas en la realización de un simulacro de evacuación de incendios y/o inminente evacuación de incendios.

“Es tradicional que la Normativa subvalore el papel de la Organización humana contra incendios y Planes de Emergencia dentro de la Protección contra incendios de las instalaciones,

lo cual ha potenciado, como se ha notado anteriormente, que se hayan efectuado inversiones, en muchos casos costosas sin que ofrezcan las garantías que se preveían con su instalación. Por otra parte, la mayoría de los empresarios continúan sin conocer que la seguridad contra incendios debe gestionarse como cualquier otra actividad de la empresa.

Crean que unas instalaciones más o menos costosas y una póliza de seguros contra incendios cubren el riesgo sin prever una organización humana que respalde los medios técnicos, con el resultado de que la actuación humana en caso de incendio resulta caótica, y los medios técnicos resultan peligrosos o ineficaces, por falta de mantenimiento o desconocimiento de su uso.

A los bomberos se les avisa tarde y mal. Las personas que deben evacuar no son avisadas o no saben por dónde evacuar. Y tantas cosas desastrosas como suceden en muchos incendios y que es frecuente se achaquen a la mala suerte” (Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales España, 1983b).

El documento anteriormente mencionado argumenta que el factor más crítico en una situación de evacuación es el tiempo. Todo gira y se decide en pocos minutos y hasta en segundos. Es preciso considerar que no solo aspectos técnicos acerca de cumplimientos normados de tiempos, sino también de la gestión del recurso humano a través de su comportamiento ya que si la persona que toma la decisión de una evacuación no tiene directrices de actuación y un equilibrio emocional adecuado pueden causar una demora o hacer fracasar la evacuación. Además del pánico que sufren las personas en este tipo de ejercicios o en situaciones reales existen circunstancias adicionales que pueden afectar a la evacuación tales como:

- Desconocimiento de la infraestructura previo del edificio, industria u oficina.
- Poca o ninguna familiarización con la ruta de evacuación.
- Confianza y tendencia a seguir a personas que parecen ser más seguras y que no conocen los procedimientos de evacuación adecuados.
- Surgen líderes del momento que tampoco tienen el conocimiento de actuación adecuado.
- Los efectos psicológicos con tendencia a influir desesperación a través de factores como el humo o la sensación de calor.
- El comportamiento humano durante emergencias.
- El pánico aparece y se relaciona con el sentimiento de abandono que pueden experimentar personas introvertidas y laboralmente no se relacionan con sus compañeros.

También tiene influencia de gran peso los intentos fracasados de evacuación, la sensación de estar encerrado, la sensación de falta de tiempo, etc. Por otro lado, en los simulacros o evacuaciones reales, ante una situación de emergencia, podemos deducir que el entorno social de las personas cambia radicalmente ya que los individuos temen a quedarse solos ante un peligro.

Un factor indispensable ante una evacuación es el conocimiento del entorno que rodea a los colaboradores, ya que para poder evacuar rápidamente ante una situación de incendio es la aplicación de técnicas activas es decir la prevención para lo cual a más de capacitaciones o ejercicios que se realicen constantemente es necesario la implicación ante este tipo de situaciones y solo así se podrá mitigar un conato de ser el caso o la inminente evacuación utilizando eficazmente la ruta de evacuación definida en la locación expuesta, citamos los siguientes ejemplos que mediante una adecuada sensibilización de los medios y recursos las personas reaccionan a varios estímulos sensoriales como:

Detectar un conato o incendio del fuego (olfativo, auditivo o visual).

Las señales que se producen de un sistema de detección de incendios (auditivo o visual).

Las informaciones relativas a la evacuación. La señalización deber cumplir con el objetivo propuesto y es el de informar visualmente la ruta de evacuación y medios que se dispone primando pero a la vez complementándose con alarmas sonoras como es el caso de pulsadores de alarma manuales o luz estroboscópica.

A través de los mapas de evacuación es necesario que todo el personal conozca e interprete los mismos ya que esto permite un sentido de orientación y conocimiento de donde se encuentran los medios disponibles, permitiendo establecer estrategias de evacuación de acuerdo a donde se produzca una emergencia.

La realización permanente de simulacros de evacuación de incendios conjuntamente con técnicas de capacitación prácticas permiten estar organizados de una forma adecuada, ya que solo así se puede determinar experiencias que entran en un proceso de mejora continua ante el manejo de emergencias, es necesario también que el líder de emergencia tenga un alto sentido de implicación, colaboración e influencia sobre el resto de compañeros.

La reacción ante un simulacro de evacuación de incendios varía fundamentalmente en 2 aspectos cuando se está solo y cuando se encuentra en grupo. *“La mayoría de las personas no han tenido la experiencia de hallarse ante una situación de peligro inminente y cuando esto ocurre algunas personas toman decisiones que incrementan al peligro para ellas y también para los demás.*

Así, los comportamientos que se producen van desde una actitud de calma hasta un verdadero pánico” (Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales España, 1990a) esto nos ayuda a definir la actuación de las personas en un simulacro de evacuación de incendios.

Las acciones y comportamientos individuales en un ejercicio de entrenamiento varían de acuerdo a diferentes circunstancias, el análisis de la conducta durante el desarrollo del simulacro de incendio se ha realizado desde diferentes aproximaciones, en general, desde el reconocimiento del incendio, la evacuación y el regreso a la normalidad de las actividades, estos aspectos dan características inmediatas de reacción en personas que están aisladas de otros puestos de trabajo.

Uno de ellos es el miedo, una fase en la que el colaborador percibe de que realmente su integridad está en riesgo y evalúa si aplica el proceso operativo en este tipo de incidentes o trata de huir como sea sin dimensionar que su actuación puede ser irracional y poner en peligro la vida de otras personas. Otra reacción que se produce después de la percepción del incendio son las secuencias de acción: el ignorar o el investigar el hecho, aquí ya se observa el grado de implicación personal con la institución, sabiendo que hay un riesgo no le interesa lo que pueda pasar, ya que para ello hay responsables y brigadistas, mientras no le afecte a esta persona no va a participar y solo espera información para evacuar.

El líder o responsable de una emergencia, aparte de sus responsabilidades que conllevan este cargo en las diferentes fases sufre o tiene secuelas psicológicas, a pesar de haber recibido capacitación específica de actuación, piensa que la responsabilidad de la evacuación de todo el personal recae sobre él, es así que en la fase de conteo y de regreso a la normalidad tiene una síntomas claros de ansiedad, desesperación y culpabilidad.

Lo mencionado y evidenciado anteriormente nos da como resultado de que la falta de compromiso, el minimizar la acción de que una emergencia puede pasar en cualquier momento y el empoderamiento con la institución, puede traer nefastas consecuencias. Por lo tanto habrá que crear conciencia de actuación y participación en todas las acciones y conjunto de conocimientos relacionados con emergencias y desastres por medio de los cuales cada persona comprenderá y evaluará la esencia de la emergencia y llegar por si sólo a una actuación adecuada en este tipo de situaciones.

“El fenómeno llamado conducta colectiva, conducta de masas o dinámica colectiva, se definiría como toda conducta relativamente espontánea ejecutada por un grupo de personas ante un estímulo común en una situación indefinida o ambigua. Estos grupos de personas, generalmente transitorios y carentes de organización formal, reaccionan ante un conjunto inmediato de circunstancias de formas no convencionales” (Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales España, 1990b).

Esta definición nos ayuda mediante las evidencias obtenidas en el simulacro a tener una idea clara de lo que ocurre o puede ocurrir con los colaboradores ante un incendio. El comportamiento de las personas expuestas a una situación de crisis varía en función del tiempo. Estas características están muy marcadas y entre las más relevantes están:

- Las diferencias departamentales, actúan de una forma egoísta, si no actúa determinado departamento no son los llamados a actuar ya que a cierto grupo no le afecta.
- Evasión de responsabilidades, para ello existen brigadistas y un responsable de la emergencia.
- No existe fluidez en la información y comunicación, no se sabe lo que pasa, perdiendo valioso tiempo en la evacuación y ocasionando rumores no fundamentados y que son los principales causantes de accidentes.
- Participan por obligación en los simulacros, tienen temor a que se evalúe y pueda afectar su permanencia en la institución, mas no se tiene una cultura de seguridad.
- Ante un desastre todos experimentamos temor, entendiendo por este, el miedo a perder la propia vida, a ser lesionados gravemente; a perder a nuestros familiares, etcétera. Esta es una reacción normal, prácticamente universal y que no constituye por tanto un problema grave; pero cuando el temor ocasiona la pérdida de control, entonces hablamos de pánico individual.
- En las catástrofes, emerge la realidad con una intensidad de estímulos-tensión que no puede ser controlado a voluntad y se instala un estado de emergencia psicológica. El nivel de excitación-tensión es tan fuerte que toma por sorpresa, en el sentido que la expectación ansiosa no funciona, o lo hace inadecuadamente y puede atravesar nuestro sistema de protección anti estímulo.
- Cuando esto sucede, se lo denomina situación traumática. En ella, las cantidades de excitación-tensión son tan numerosas e intensas que no pueden ser ligadas a representación mental, así nuestro yo es arrasado y opera la angustia automática, perdiendo o disminuyendo la posibilidad de auto conservarnos (Bilmezis, 2003).

Entrenamiento para afrontar emergencias

Todos tenemos miedo, por ejemplo, cuando se genera rápidamente un incendio de proporciones, y ese temor se manifiesta por disturbios psicológicos y perturbaciones orgánicas. Entre los primeros acuden a nuestra mente de inmediato ideas acerca del peligro que estamos corriendo nosotros, o nuestros seres queridos, y al instante recordamos los procedimientos que podemos emplear para salvarnos.

Si el sujeto ha sido condicionado previamente por el entrenamiento actuará de una manera casi automática; el pasajero de un barco al que se le ha dicho muchas veces cuales son las maniobras a realizar ante un accidente, sabe al escuchar el ruido de una colisión que debe colocarse el chaleco salva vidas; que debe dirigirse a un lugar de la nave determinado; que debe ocupar un lugar en el bote y colaborar en las maniobras de deslizamiento, arranque y propulsión de su nave liberadora.

El condicionamiento de la conducta mediante el entrenamiento previo repetido en simulacros tiene importancia para permitir controlar el propio miedo y actuar de una manera adecuada para salvar la propia vida y la de los demás.

Para la obtención de resultados satisfactorios en la realización de simulacros de evacuación de incendios es importante tener una definición clara de la actuación en forma integral de los medios y recursos, es así que podemos definir esto en 3 aspectos macros:

La capacitación, formación y entrenamiento continuo del personal responsable y la actuación colectiva del resto de colaboradores; y,

La comunicación integra que va desde la prevención hasta la rehabilitación de las actividades.

La realización de un simulacro de evacuación de incendios implica el seguimiento de directrices y lineamientos que se plasman en un plan de emergencias el cual tiene por objeto estructurar y organizar los medios humanos y materiales disponibles, con el fin de responder eficaz y coordinadamente en los primeros momentos de una emergencia y hasta la llegada de los diferentes organismos de socorro del estado.

Si bien la hipótesis que se considera para la realización de estos ejercicios no coincide exactamente con la realidad de una emergencia.

Con esta experiencia el objetivo buscado es una valoración que nos permite detectar las principales deficiencias de la infraestructura y proponer medidas correctivas para una eficaz evacuación y la corrección sobre la actuación individual y colectiva de los colaboradores. Es necesario tomar en cuenta el entorno físico y ambiental de cada locación, así como verificar el conocimiento y operatividad del equipo humano y medios disponibles como: detección, extinción, comunicación, señalización, etc.

“Un simulacro de evacuación es la representación con un escenario planificado de una respuesta de protección ante una emergencia causada por uno o más fenómenos o agentes perturbadores” (Centro Nacional de Prevención de Desastres México, 1995). Durante el ejercicio se simulan diversos escenarios, lo más cercanos a la realidad, con la finalidad de probar y preparar la respuesta más eficaz ante eventuales situaciones reales de perturbación.

El principal objetivo de la realización de los simulacros es lograr que las personas practiquen las acciones previstas para realizar una evacuación con óptimo desempeño, de modo que se generen y consoliden los hábitos correctos de procedimientos establecidos para los casos de emergencia; con ellos debe probarse que lo planeado resulta sencillo y eficiente, es posible que los simulacros revelen deficiencias, las cuales puede remediarse durante una situación de emergencia simulada, en lugar de tratar de encontrar soluciones durante una emergencia real.

Los simulacros como elementos de capacitación

Con el fin de generar la información necesaria para la realización de un simulacro, los responsables de su diseño y planeación determinarán el tipo de riesgo al que están expuestos el personal, el inmueble y el entorno. Según sea el tipo de riesgo, se orientará la operación de los brigadistas; ellos mismos supervisarán la ejecución de los ejercicios de simulacros para garantizar el debido apego a lo planeado.

Dentro de las características propias de la realización de un simulacro de evacuación de incendios podemos definir las de dos tipos: metodológicas y operativas. Las metodológicas nos dan pautas a seguir como:

Se realizan in situ y en tiempo real.

El escenario que se establece es lo más pegado a la realidad posible.

En el ejercicio la participación activa de las personas es muy importante y nos permite evaluar cualitativamente la formación que ha recibido por parte de la institución. Nos permite obtener los tiempos sin obviar ningún procedimiento por la persona que tome la decisión de una inminente evacuación y poder obtener los tiempos de la evacuación.

Por otro lado las características operativas nos permiten:

Las personas que participan en estos ejercicios son realmente aquellas que pueden pasar un incendio, y los medios utilizados son también los que se disponen, nada es supuesto.

La ejecución de este ejercicio implica tener riesgos para sus participantes, ante lo cual debemos tener la capacidad de reacción para mitigar este tipo de sucesos.

Al tratarse de un ejercicio podemos interrumpir de forma inmediata la realización del mismo, para no poner en riesgo la integridad física y salud de los participantes.

Partiendo desde el aspecto fundamental que son el disponer de técnicas activas (prevención), hasta cumplir requerimientos u obligaciones enmarcados en la normativa vigente, es de vital

importancia el que sin excepción alguna todos los colaboradores estén preparados en cómo actuar ante una emergencia de incendio, no se pretende que este tipo de ejercicios sean una actividad más dentro de la institución, sino se busca:

Preparar y sensibilizar a los colaboradores a comportarse adecuadamente en situaciones de emergencia.

Conocer las condiciones de las edificaciones para conseguir que la evacuación se realice de una forma ordenada y sin riesgo para sus colaboradores, clientes, tratando de no deteriorar la infraestructura y el mobiliario, tratando de realizar todo ello en el menor tiempo posible.

Mentalizar a los colaboradores de la importancia de los problemas relacionados con la seguridad y emergencia, cuando no estamos preparados.

Propósito

Si bien las observaciones que se puedan obtener en un simulacro de evacuación de incendios no coinciden exactamente con las condiciones de un caso real, serán las que en cada locación determinen la estrategia de evacuación a adoptar, con esta experiencia lo que se pretende obtener para la institución es evidenciar unos resultados que ayuden a detectar las principales insuficiencias de la infraestructura, definir las medidas correctivas particulares a efectos de evacuación y el entrenamiento y corrección de hábitos de los colaboradores, teniendo en cuenta el entorno físico y ambiental donde desempeñan sus labores habituales, así como probar la eficacia y suficiencia de los equipos humanos y técnicos (medios de comunicación, alarma, señalización, alumbrados, etcétera).

CONCLUSIONES

Una vez realizado el simulacro se necesita tener una valoración que aunque puede llegar a ser estimativa, se la realiza en la mayoría de los casos con la presentación de un informe en el cual no existe una valoración de la realidad en cuanto a medios, recursos, formas de actuación, etcétera, es por esto que se necesita de un modelo de evaluación general en el que nos refleje todas las fortalezas y deficiencias.

Para poder evaluar se debe tomar el eje del tiempo de la gestión de los Recursos Humanos en tres fases como referencia:

Antes (cumplimiento y análisis), Durante (realización del ejercicio), Después (cumplimiento de responsabilidades y actuación)

En la primera fase el antes, se hace referencia al cumplimiento, este es un factor de inicio decisivo, es el termómetro que nos indica el grado de implicación que existe entre la normativa vigente y el conocimiento por parte de los colaboradores de que existe una política de seguridad, un plan de emergencias, una estructura de brigadas. Es necesario capacitar al personal para evitar que se limiten a cumplir sus funciones profesionales en su despacho u oficina.

La capacitación debe ser direccionada hacia el cumplimiento y divulgación de las normas para asignar grados de responsabilidad. Con el objetivo incentivar una cultura de seguridad en las instituciones, dentro del empoderamiento del personal en las organizaciones.

Es conveniente que a través de la gestión de los recursos humanos se integre a todo el personal de las empresas en temas de actuación y comportamiento de emergencias con un programa específico de actuación ante emergencias, para tomar conciencia acerca del espíritu de prevención, el programa mencionado si se lo deja solo no tiene ningún efecto es por eso que el entrenamiento práctico repetitivo y sistemático, cuando se aplica colectivamente, puede homogenizar la respuesta y acción grupal ante las crisis haciéndola más manejable.

En la segunda fase se evalúa la asistencia y participación en un simulacro, hay que recordar que dentro de las instituciones no solo existen colaboradores directos, se tiene también la presencia de personal flotante y contratistas. Se debe exigir la participación en este tipo

de ejercicios ya que muchas de las personas mencionadas no han tenido la oportunidad de involucrarse en simulacros o recibir capacitación, al trabajar en relación de dependencia como son las empresas externalizadas son parte de la institución y tienen la obligación de conocer las pautas de actuación ante una emergencia.

La alerta y alarma conjuntamente con el proceso de la evacuación nos permite valorar directamente el comportamiento psicosocial de los colaboradores, las opciones de respuesta son muchas, destacándose entre ellas el miedo, la ansiedad, la confusión, un choque emocional, a partir de esta valoración se puede iniciar el análisis conductual frente al entorno, los medios y el proceso de formación recibido por los colaboradores, para determinar una planificación acorde a los requerimientos observados, también en esta fase se evalúa el tiempo de evacuación con el objetivo de mejorar cada vez que se desarrolle un simulacro, es decir a efectos de estadística se entra en un proceso de mejora continua, se mejora los procesos de actuación y por ende se disminuye el tiempo de evacuación.

En la tercera fase del modelo planteado se evalúa la actuación del responsable de emergencias, los brigadistas y los colaboradores, analizando las características de las personas que afrontan o asimilan de una forma diferente la emergencia presentada, estas características son: auto eficacia percibida, flexibilidad para adaptarse a cambios en cualquier momento, habilidad en la resolución de problemas, liderazgo, etcétera; estas fortalezas psicológicas de las personas nos permite tener una visión clara de quienes nos rodeamos con el objetivo de tener un modelo integrador y dinámico creando control, participación y compromiso.

Cada empresa se enfrenta o mira de diferente manera la necesidad de prevención y autoprotección, algunas de estas están muy concienciadas de que deben conocerse y seguir ciertas directrices previamente planificadas por profesionales y elaboran planes de emergencia y evacuación; mientras otras no realizan simulacros ni velan por la seguridad de sus colaboradores importándoles solo la productividad y rendimiento económico de sus organizaciones.

Con la formulación de esta evaluación se pretende no solo obtener un dato cualitativo y taxativo del simulacro, sino también analizar directamente las falencias en todo el proceso de actuación ante una emergencia.

BIBLIOGRAFIA

1. Bilmezis, R. (2003): *Clínica de las Catástrofes*. Recuperado a partir de <http://www.eppapsi.com.ar/publicaciones/pdf/CLINICA%20DE%20LAS%20CATASTROFES.pdf>
2. Bomberos de Navarra. (2002): *Manual de extinción de incendios*, “Cáp. 6 Normas básicas de actuación en los incendios”. Recuperado a partir de http://www.bomberosdenavarra.com/documentos/ficheros_documentos/normas.pdf
3. Canter, D., Breau, J. & Sime, J. (1990): “Domestic, multiple occupancy, and hospital fires” En D. Canter (Ed.), *Fires and human behavior*, David Fulton, Londres, (1ra ed. 1980).
4. Centro Nacional de Prevención de Desastres Méjico. (1995): *Guía práctica de Simulacros de Evacuación*, Méjico.
5. Janis, I. & Mann, L. (1977): *Decision-making*, The Free Press, New York.
6. Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales, España. (1990a): NTP 390: *La conducta humana ante situaciones de emergencia: análisis de proceso en la conducta individual*. Instituto Nacional de Seguridad e higiene en el Trabajo.
7. Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales, España. (1990b): NTP 395: *La conducta humana ante situaciones de emergencia: La conducta colectiva*. Instituto Nacional de Seguridad e higiene en el Trabajo.

8. Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales, España. (1990c): NTP 436: *Cálculo estimativo de vías y tiempos de evacuación*. Instituto Nacional de Seguridad e higiene en el Trabajo.
9. Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales, España. (1983a): NTP 45: *Plan de emergencia contra incendios*. Instituto Nacional de Seguridad e higiene en el Trabajo.
10. Ministerio de Trabajo y Asuntos laborales, España. (1983b): NTP 46: *Evacuación de edificios*. Instituto Nacional de Seguridad e higiene en el Trabajo.

Анотація/Anotación

Ухвалення використання симулякрів має бути здійснено з метою стимуляції розвитку культури безпеки у закладах, а також серед персоналу тих чи інших організацій. Необхідно, щоб через осіб, відповідальних за людські ресурси, було проінформовано увесь персонал підприємств, а саме з питань надзвичайних ситуацій, спеціального протоколу дій у випадку виникнення таких ситуацій, щоб працівники усвідомили наскільки потрібно запобігати їх виникненню. Створення симулякрів сприятиме не лише отриманню якісних та кількісних даних щодо надзвичайних ситуацій, а й дозволить проаналізувати помилки, які найчастіше допускаються під час дій в умовах надзвичайних ситуацій.

La capacitación de simulacros, debe ser direccionada con el objetivo incentivar una cultura de seguridad en las instituciones, dentro del personal en las organizaciones. Es necesario que a través de los encargados de los recursos humanos, se integre a todo el personal de las empresas en estos temas de emergencias con un programa específico de actuación ante emergencias, para tomar conciencia acerca del espíritu de prevención. Con la formulación de simulacros, se pretende no solo obtener un dato cualitativo y cuantitativo del mismo, para analizar directamente las falencias en todo el proceso de actuación ante una emergencia.

EL MANEJO DE LAS TIC'S EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS A NIVEL MUNDIAL Y SUS CONSECUENCIAS EN LA LEGALIDAD DE LA BANCA OFFSHORE EN LOS PARAÍDOS FISCALES

ВИКОРИСТАННЯ ІКТ ПІД ЧАС ВИКОНАННЯ ФІНАНСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ ДЛЯ ЗАКОННОСТІ ОФШОРНИХ БАНКІВ У ПОДАТКОВИХ ГАВАНЯХ

Autores/Autori:

Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK

Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакоме, Universidad Internacional SEK

Alexis Lascano/Алексіс Ласкано, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

El tema que involucra las TIC'S, transacciones financieras, banca offshore y los paraísos fiscales, son temas extensos y variados pudiéndonos llevar desde sus orígenes en la apertura del comercio en tiempos de globalización, hasta su aplicación controvertida en la actualidad, ya sea como estrategia comercial o como práctica nociva.

El objetivo de este artículo, analiza la concepción de paraísos fiscales en sus distintos ámbitos de incursión, sus consecuencias en el uso y sus disposiciones legales que se tiene en el mundo.

No buscamos juzgar o sentenciar este procedimiento financiero, por los últimos acontecimientos que ha trascendido en el mundo. Sus mecanismos pueden ser legítimos siempre y cuando su procedencia sea legal y sobre todo ampare los procedimientos de las salidas de capitales.

INTRODUCCIÓN

La expresión paraíso fiscal (tax haven), cuya traducción al inglés vendría a ser como refugio fiscal. Se la ha utilizado para definir algunas jurisdicciones, tanto desde un concepto global que abarca todos los aspectos incorporados a esta idea, por tener características parciales que han permitido señalar, a ciertos sujetos y operaciones que involucran a ciertos países, inclusive a criterios de muchos, a los Estados Unidos de América, específicamente en el estado de la Florida en Miami, como un Paraíso Fiscal.

El IRS (traducido: servicio de rentas internas) de los Estados Unidos consideró que el TAX HAVEN, se utiliza para describir al país o localidad que no aplica ningún impuesto relativamente baja en comparación con las tasas de impuesto normalmente empleadas en los principales países industrializados; pues ofrece alguna particularidad. No se encuentran elementos de tablas de ilustraciones, sus leyes tributarias que asignan tratamiento favorable a personas o a transacciones específicas.

Muchas veces las locuciones PARAISOS FISCALES y centros financieros OFF SHORE FINANCE CENTER, se confunden y presentan como un mismo título, como si fueran un único concepto.

El principio contemporáneo de los CFO, tuvo su origen en Suiza, cuando se rehusó a continuar el camino emprendido por las demás naciones europeas, que mediante regulaciones y un crecimiento constante de los impuestos, daban rápidas respuestas a los problemas financieros y económicos que se presentaban en las décadas de los años 20 y 30 del siglo XX, los extranjeros fueron seducidos por el sistema bancario suizo por dos particularidades:

- a. La ley colocó el secreto bancario, con la protección de la ley penal por lo que la divulgación de cualquier información por los directivos bancarios suizo se consideraba un acto criminal
- b. Extender la ley para los súbditos extranjeros.

En otras palabras hecha la ley, hecha la trampa.

Desde esta óptica, los paraísos fiscales y centros financieros offshore, han tenido algunas consideraciones de nacimiento similares. EL SECRETO BANCARIO, luego fue prontamente imitado.

Cuando se observa el sistema financiero de los CFO, se advierte que no predominan bancos de tercera línea desconocidos para la amplia mayoría de los individuos. Son los mismos bancos, cuyas casas matrices se hallan y están situado en los primeros puestos de las estadísticas de activos, reservas, beneficios, etc; y situados en los principales centros financieros del mundo como: Londres, New York, Tokio, Hong Kong, Montevideo, Buenos Aires, entre otros.

Los CFO, los bancos internacionales, tienen presencias masivas, sucursales y filiales. Receptores de depósitos multimillonarios y origen de estructuras e ingenierías financieras que se utilizan en todas las otras naciones y también están ubicadas en pequeños territorios, con el secreto de sus operaciones como emblema paradigmático, para resistir los embates de quienes pretenden acceder al misterio de sus confidencialidades.

Muchas veces nos preguntamos por las diferencias sustanciales entre instituciones financieras ubicadas en los CFO y las situaciones en países que denominamos por contraste onshore que se podría resumir en el siguiente párrafo. "Los bancos e instituciones financieras que funcionan offshore, exentos de una amplia gama de reglamentos normalmente impuestos a las instituciones onshore.

Sus operaciones están libres de impuestos, no se ven entorpecidas por la necesidad de constituir reservas, están exentas de restricciones sobre el tipo de interés, y a menudo, aunque no siempre están ajenas a toda inspección reglamentaria sobre la suficiencia del capital depositado o de su liquidez.

El sistema dado a los grandes bancos, corporaciones, millonarios, y entidades de personería jurídica y natural que realizan actos de corrupción, grandes cantidades de dinero que utilizan para controlar los sistemas políticos (un paraíso fiscal, es un país que exime del pago de impuestos a los inversores extranjeros que mantienen cuentas bancarias o constituyen sociedades en su territorio. Típicamente conviven dos sistemas fiscales diferentes.

Mientras los ciudadanos y empresas residentes en el propio país, están obligadas al pago de sus impuestos, los extranjeros gozan en la mayoría de los casos de una exención total de pagos, o al menos de una reducción considerable de los impuestos que deben pagar. Esto es así, siempre y cuando no realicen negocios, dentro del propio paraíso fiscal.

Los estados que aplican este tipo de políticas tributaria lo hacen con la intención de atraer divisas extranjeras para fortalecer su economía. En su mayoría se trata de países pequeños que cuentan con pocos recursos naturales e industriales.

Difícilmente podrían sobrevivir o subsistir, de no ser por boyante industria financiera que crece a la sombra de los capitales extranjeros.

Entre los países, estados, principados y colonias, podemos citar entre otros: Andorra, Malta, Panamá, Mónaco, Holanda, Islas Caimán, Liechtenstein, Gibraltar, Curazao, Bahamas, entre otros.

Los paraísos fiscales han atraído, en las últimas décadas, a un número creciente de inversores extranjeros que, se desconoce su procedencia ya sea esta lícita o ilícita, para invertir su dinero que generalmente se trata de en ciertos caso ciudadanos y empresas que huyen de la voracidad recaudadora de sus países de residencia, en busca de condiciones tributarias más favorables, pues algunos países tienen impuestos extremada mente altos, especialmente en Europa, los tributos que pagan, pueden suponer hasta un 50% de sus ingresos

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

En el nuevo orden mundial, surgido con la Globalización de la economía, hace muy difícil ejercer un control eficiente sobre el movimiento del dinero, tratar de poner trabas a libre circulación de capitales, impactaría frontalmente con las pretensiones de liberalización del comercio mundial que defienden además de las mayorías de empresas y gobiernos, instituciones tan importantes como el Banco Mundial y la Organización Mundial de Comercio.

De igual forma, con las TIC's que se encuentran muy incrustadas en el sistema financiero, hacen que estas se conviertan en transferencias muy vulnerables con la ayuda de los llamados hackers, lo que hoy en día, podemos observar la gran cantidad de información difundida a nivel mundial de todas las transacciones y movimientos realizados por personas e instituciones de forma legal, como también aquellos movimientos de dudosa procedencia.

JUSTIFICACIÓN:

Análisis de la inversión extranjera, su función, importancia y la necesidad de incluir un sistema de administración de impuestos que permita establecer políticas fiscales, que pueden determinar efectos importantes en el crecimiento económico en general.

Existen ciertas palabras que debemos clarificar, y sobre todo manifestar que:

Sociedad Offshore: es una empresa cuya característica principal es que **están registradas en un país en el que no realizan ninguna actividad económica.**

Sociedades Onshore: entidad jurídica que se establece en un país que tiene como característica que su estructura fiscal y económica permite que una parte o toda de los impuestos y cargas sociales con las que debería correr la misma no sea cobrada, es decir queda exenta del pago de éstos.

Paraísos Fiscales: Son aquellos territorios o estados que se caracterizan por la escasa o nula tributación a que someten a determinadas personas o entidades que en dichas jurisdicciones encuentran su cobertura o amparo.

Inversión: Es el acto mediante el cual, se adquieren ciertos bienes con el ánimos de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo.

Inversión Extranjera: Es el financiamiento externo de la balanza de pagos.

LAS TIC'S EN LAS TRANSACCIONES FINANCIERAS

En el ámbito mundial, es decir en América, Asia, Europa, África y Oceanía, la globalización y el cambio tecnológico están modelando el orden económico internacional, haciendo que la transición tecnológica se haya constituido en un factor fundamental para acentuar la mundialización de los mercados, la internacionalización de la producción y la competencia entre los distintos actores que participan en la economía, provocando importantes transformaciones en las diversas esferas de la sociedad e indiscutibles cambios en los procesos financieros que son realizados por las organizaciones. Al respecto, (Riascos, y otros, 2013) expresan:

Los cambios que afrontan las empresas en la actualidad conducen a analizar y distinguir diversas estrategias que les permitan optimizar sus procesos organizacionales, de tal forma que se puedan considerar como competitivas e innovadoras. Por ello, la actividad financiera

ha sufrido una metamorfosis en su forma de operación dado que a las compañías se les exige eficiencia y eficacia; por tanto, recurren a emplear cada vez más herramientas y a aprovechar las ventajas que suministran las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). (Lassalla, y otros, 2011 pág. 143)

En efecto, la competitividad a la cual se encuentran sometidos los sectores empresariales en la actualidad, obliga a ser cada vez más eficientes y, para lograrlo, requieren utilizar herramientas tales como las TIC, debido a que son las que concentran la base tecnológica requerida para optimizar el manejo de la información, constituyéndose, en uno de los recursos estratégicos más valiosos tanto para las 21 organizaciones como para la gestión financiera que es desarrollada por los entes que participan en los mercados globalizados. Por ello, (Ciavenato, 2012) afirma que:

Las organizaciones excelentes son aquellas que saben extraer el máximo provecho a las tecnologías actuales, es decir, aquellas empresas que han identificado las ventajas que implica la correcta utilización de las TIC y su efectiva inclusión dentro del desarrollo de los procesos más importantes de la compañía. (Ciavenato, 2012 pág. 401)

De esta manera, se destaca la importancia que ha adquirido el uso de las Tecnologías de Información y Comunicación para las organizaciones inmersas en la economía mundial, siendo prueba de ello, las estadísticas emitidas por la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD, del inglés, United Nations Conference on Trade and Development, 2013), las cuales muestran lo siguiente:

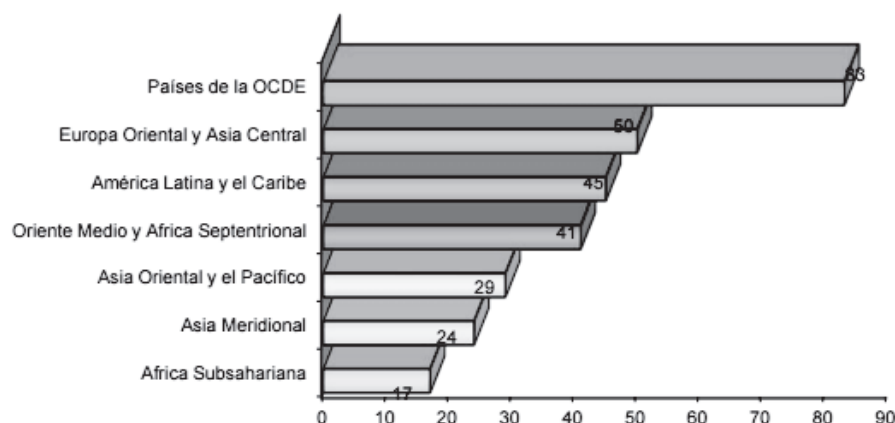


Gráfico 1 Empresas en el Mundo que Tienen su Propio Sitio Web (Porcentajes)

Fuente: UNCTAD (2013)

Como se observa en la Figura 1, los países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), entre los cuales se encuentran Estados Unidos, Canadá, Reino Unido, Alemania, Suiza, Japón, Corea del Sur, Chile, entre otros, son los que presentan la mayor cantidad de organizaciones que poseen su propio sitio web (83 por ciento), seguidos por las naciones pertenecientes a Europa Oriental y Asia Central con el 50 por ciento, América Latina y el Caribe 45 por ciento, Oriente Medio y África Septentrional en donde el porcentaje llega al 41 por ciento, siendo los Estados más rezagados los pertenecientes a Asia Oriental y el Pacífico 29 por ciento, Asia Meridional 24 por ciento y África Subsahariana 17 por ciento.

Dentro de este marco, se observa que las organizaciones con mayor presencia en la web son las pertenecientes a las economías desarrolladas, las cuales muestran que a través del uso eficaz de las TIC pueden incrementar su productividad debido a que las mencionadas tecnologías propician, entre otras ventajas, un rápido crecimiento, la mejora de la gestión

financiera, garantiza un fácil acceso a la información y el conocimiento, además de que otorgan la posibilidad de realizar incrementos constantes de la rentabilidad y la competitividad.

Lo antes expuesto, no ocurre de igual manera en las entidades pertenecientes a los países en desarrollo, quienes según (Galan, 2014 pág. 41): “utilizan limitadamente las potencialidades de Internet presentan menores desempeños, poco crecimiento, baja rentabilidad, debilidades en los procedimientos que son realizados en el área financiera”, además de escasas oportunidades de inversión y reducidos niveles de productividad. Al respecto, la UNCTAD³⁴ (2013) expresa que:

Hay distintos factores internos y externos que obstaculizan la competitividad y rentabilidad de las compañías privadas en los países en desarrollo. Algunos de los principales factores internos son los niveles limitados de competencias de gestión institucional y financiera, experiencia empresarial, recursos financieros y capacidad técnica y productiva. Muchas empresas pequeñas y microempresas se ven gravemente limitadas en su acceso a la información y a los conocimientos, aunque sus necesidades sean muy diversas según el tipo de empresa y su orientación al mercado.

Por lo tanto, son múltiples los factores internos y externos que afectan el crecimiento y la competitividad de las organizaciones que forman parte de los países en vías de desarrollo, siendo los más destacados en América Latina de acuerdo con lo expuesto por el (Banco Mundial, 2014) los siguientes:

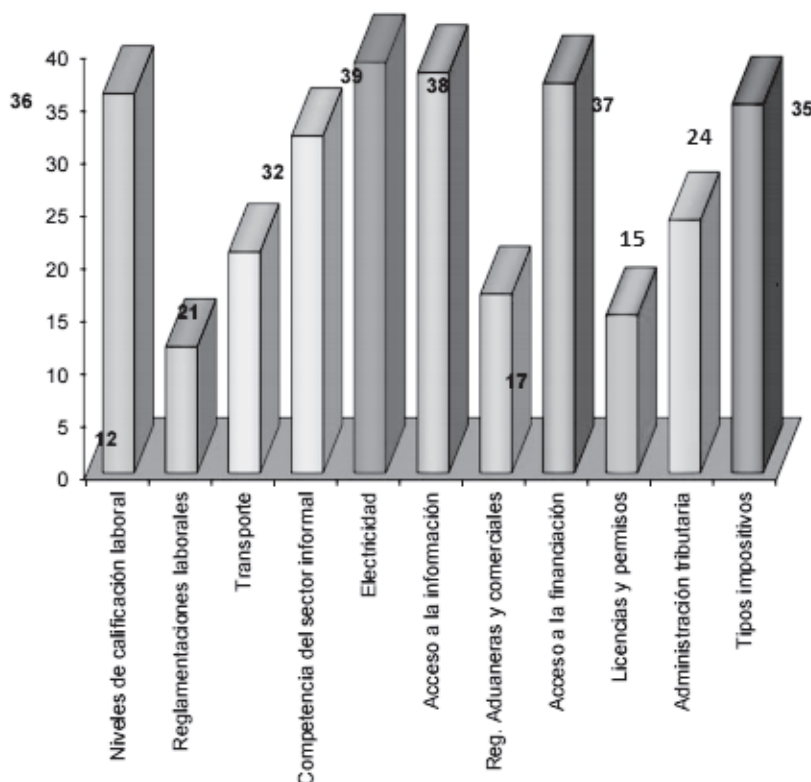


Figura 2 Factores Internos y Externos Considerados como Restricciones Importantes para las Empresas de América Latina (Porcentajes)
Fuente: Banco Mundial (2014)

Así se verifica que entre las restricciones más importantes que enfrentan las organizaciones latinoamericanas se encuentran la electricidad 39 por ciento, acceso a la información 38 por

³⁴ La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo.

ciento, acceso a la financiación 37 por ciento, niveles de calificaciones laborales 36 por ciento, tipos impositivos 35 por ciento, competencia del sector informal 32 por ciento, administración tributaria 24 por ciento, transporte 21 por ciento, regulaciones aduaneras y comerciales 17 por ciento, licencias y permisos 15 por ciento y reglamentaciones laborales 12 por ciento; es decir, las pertenecientes a países tales como Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela y la dependencia Puerto Rico.

Siendo las cosas así, resulta claro que en Latinoamérica el acceso a la información está entre las restricciones que más afectan a los diferentes sectores de la economía, las cuales podrían ser solventadas a través de la incorporación de las TIC en sus principales procesos operativos, entre los cuales se encuentran los financieros que son ofrecidos por el sector bancario, ya que estas tecnologías permiten reducir costos, mejorar la comunicación, intercambiar información interna y externa, obtener conocimientos, estar al tanto las oportunidades que brinda el sistema financiero, entre otros aspectos que podrían facilitar el incremento de la eficiencia y eficacia de la gestión financiera que es proporcionada por las entidades bancarias a través de Internet.

El cambio tecnológico acelerado que caracteriza al mundo financiero, hace surgir la necesidad de un talento humano adecuadamente formado y con capacidad para adaptarse y generar cambios en el entorno, ya que existe una conexión inevitable entre el amplio desarrollo científico-tecnológico y la formación profesional, porque el primero ha dado paso a un cambio de sentido común, en la manera de pensar y de actuar, entre otros aspectos que hacen necesaria la formación constante, creciente, múltiple y permanente, por lo que en definitiva, las organizaciones se encuentran obligadas a innovar, lo que implica mantener el control sobre las alternativas que ofrecen la TIC.

LOS PROCESOS Y MOVIMIENTOS FINANCIEROS

No son más que sociedades que realizan en algún país, pero están registradas en otros estos pueden ser en paraísos fiscales que estos están decididos en no grabar renta de las empresas, personas o imponer una tasa muy baja.

Para crear estas empresas en los paraísos fiscales es muy sencillo ya que piden un costo mínimo y en tiempo record, no exigen la presentación de cuentas anuales, lo que evita el llevar contabilidad y auditorías, pagan bajos impuestos y lo más importante dentro de estas sociedades es que todas las transacciones son confidenciales, así como los integrantes de las empresas o personas que operan dentro de las sociedades offshore.

Estas sociedades son muy legales dentro de los paraísos fiscales mientras las empresa declaren la sociedad a las autoridades fiscales de los países donde reside, se puede dar muchas controversias por llamarlo así en razón que no hay evidencia de las empresas o personas que están operando dentro de ellos y aún peor de sus transacciones esto puede decir que están manteniendo montos altos de dinero también se podría decir que viene ya sea de lavado de dinero, de transacciones ilícitas o evadir impuestos..

La comunidad internacional le ha declarado la guerra a la falta de transparencia y por esto la Comunidad Europea además de Panamá hay más de treinta paraísos fiscales y territorios en la lista negra.

¿Qué es un Paraíso fiscal?

Algunos paraísos fiscales fijan tasas impositivas extremadamente bajas para motivar a las corporaciones a que se establezcan dentro de su jurisdicción, para que aporten empleos y demás. Entre estos países se incluyen las Bermudas, Las Islas Caimán, y Granada, estando todas ellas dotadas de fantásticos climas. La capacidad de las corporaciones de Estados Unidos para aprovechar de una manera total los paraísos fiscales se limita por la Sección 882 del

Código Fiscal de Estados Unidos. Esta sección afirma que las corporaciones extranjeras que realizan operaciones de negocios en Estados Unidos se gravan a las tasas impositivas de la Unión Americana. Por consiguiente, no existe una ventaja obvia al ubicar las oficinas generales de una corporación en alguno de los paraísos fiscales simplemente para realizar operaciones de negocios dentro del contexto nacional.

“Las clausulas sobre el impuesto mínimo alternativo de la Ley de la Reforma Fiscal de 1986 cambian los incentivos y la estructura de los impuestos al establecer una FSC. Los frecuentes cambios que se observan en la legislación fiscal hacen que sea difícil mantenerse actualizado en cualquier tema conexo con la tributación especialmente cuando se trata de cuestiones impositivas a nivel internacional”.

¿Cómo se funciona las compañías Offshore?

Lo que realiza estas compañías offshore, compra compañías y vende compañías de diferentes países.

Se establece en países con paraísos fiscales esta a su vez crea una empresa que la misma tiene en su bufet societario como por ejemplo tiene Sociedades anónimas, Compañías Offshore y Fundaciones Privadas y en su menú de opciones las compañías que gozan de estabilidad, tradición y antecedentes limpios. Para garantizar el bajo perfil de estas grandes fortunas lícitas unas e ilícitas otras, Las compañías Offshore ofrece una lista de sociedades de compañías con accionistas indetectables.

Esto es la compañía principal tiene como accionistas a otras compañías y estas a su vez a otras compañías al final podría detectarse al propietario de la empresa, con este entramado societario se hace prácticamente indetectable los verdaderos dueños de la compañía adquirida a las compañías offshore, en estas compañías offshore entre más antigua está dentro de su bufet es mucho más cara por ejemplo: si es de año 2000 tiene un precio, si es de 1990 tiene un precio mayor y si es de 1970 es mucho más aún.

GLOBALIZACIÓN, SALIDA DE CAPITAL Y CUENTAS OFFSHORE

Actualmente los llamados paraísos fiscales offshore se encuentran ubicados en todo el mundo, a continuación (Hernández, 2006) plasma una lista de los paraísos fiscales tomadas del informe de la OCDE 2000 que incluyó una lista oficial de las 35 jurisdicciones fiscales offshore que al reunir los criterios identificativos quedaban clasificadas como

paraísos fiscales, ofreciendo un procedimiento para que pudieran comprometerse a la eliminación de las prácticas fiscales nocivas antes de 2006, que no se ha cumplido. En esta relación oficial no

aparecen paraísos fiscales tan conocidos como las Bermudas, las Caimán, Chipre, Malta, Mauricio y San Marino porque se apresuraron a comunicar a la OCDE su compromiso anticipado de suprimir esas prácticas perjudiciales precisamente para no verse en esa lista negra; así fue porque en la OCDE como en el FMI solo las grandes potencias siguen y controlan los asuntos documentos en inglés y francés en www.oecd.org

Paraísos fiscales que cumplen los criterios del Informe de OCDE 1998.

- Andorra
- Anguila – Territorio de Ultramar del Reino Unido
- Antigua y Barbuda
- Antillas Holandesas.
- Aruba – Reino de Holanda
- Commonwealth of the Bahamas
- Bahrein
- Barbados

- Belice
- British Virgin Islands – Territorio de Ultramar del Reino Unido
- Cook Islands – Nueva Zelanda
- Commonwealth of Dominica
- Gibraltar – Territorio de Ultramar del Reino Unido
- Grenada
- Guernsey/Sark/Alderney – Dependencias de la Corona Británica
- Isla de Man – Dependencia de la Corona Británica.
- Jersey – Dependencia de la Corona Británica.
- Liberia
- Principado de Liechtenstein
- República de las Maldivas
- República de las islas Marshall.
- Principado de Mónaco
- Montserrat – Territorio de Ultramar del Reino Unido
- República de Nauru
- Niue – Nueva Zelanda
- Panamá
- Samoa
- República de las Seychelles
- St Lucia
- Federación de St. Christopher & Nevis
- St. Vincent and las Grenadines
- Tonga
- Turks & Caicos – Territorio de Ultramar del Reino Unido
- US Virgin Islands – Territorio Externo de los EEUU.
- República de Vanuatu

(Garzón, 2011) Indica que no puede entenderse el papel que juegan los paraísos fiscales en la economía contemporánea sin atender en primer lugar a las transformaciones que en la economía mundial han tenido lugar en las últimas décadas. Dichas transformaciones no sólo han modificado la forma en la que se relacionan los sujetos económicos sino que también han dado lugar al nacimiento de nuevas formas de negocio y de nuevos productos financieros cuya existencia es pareja a la de los paraísos fiscales.

Hoy en día, los instrumentos fundamentales y decisivos en las transacciones financieras internacionales son los sistemas informáticos de las empresas, de las entidades financieras y los nodos de intercambio que relacionan a unas con otras independientemente de la localización geográfica de cada uno de los intervinientes y las cámaras de compensación electrónica interbancaria, porque éstas últimas son las que facilitan que solo los saldos reales resultantes de las operaciones cruzadas entre unos y otros puedan dar lugar a entregas de dinero en efectivo. (Hernández, 2006)

(Hernández, 2006) asevera que a la simplificación de las operaciones en los pagos internacionales se une una importante garantía de seguridad, puesto que los agentes económicos individuales no siempre conocen el grado de

fiabilidad de sus deudores, mientras que un importante organismo financiero dispone de informaciones y de medios de presión particularmente persuasivos.

Hay muchos motivos por los que aparecieron los paraísos fiscales, (Fernández, 2013) indica que ya en la Edad Moderna, con los permanentes ataques de la piratería particularmente a galeones españoles que transportaban oro de América a Europa, podemos seguir una línea

de ocultamiento de grandes ganancias del producto de esos asaltos. Así como en la creación de los seguros: donde muchas empresas fraudulentas, vinculadas a actividades navieras, cobraban grandes sumas de dinero por accidentes que no habían sucedido, e invertían esas ganancias espurias en inversiones destinadas a fines lícitos. Viniendo a nuestro Río de la Plata, también encontramos durante el siglo XVIII la modalidad de convertir en lícito el dinero producto de actividades del contrabando que se realizaba con Inglaterra, Holanda y Portugal, que motivó a la Dinastía de los Borbones a crear el Virreinato del Río de la Plata en el año 1776.

Para (Fernández, 2013) En nuestra actual Edad Contemporánea, el “lavado de dinero” se fue perfeccionando, hasta llegar a ser hoy, un flagelo en las economías mundiales.

En Estados Unidos, en la época de la Ley Seca donde se había impuesto la prohibición de la venta y consumo de bebidas alcohólicas, empezaron a aparecer organizaciones que se encargaban de destilar alcohol para vender de forma ilegal. En este contexto, Al Capone incorporó la utilización de la “Mafia” como forma desplegar todas sus actividades ilícitas, no sólo relacionadas con la venta de alcohol, sino también con la prostitución y el juego ilegal.

Los paraísos fiscales pueden crear empresas que no realicen ninguna actividad económica, tal como se manifiesta (García, 2010) Un instrumento básico utilizado en la elusión fiscal son las denominadas “sociedades offshore”. Se trata de empresas que se caracterizan por

estar registradas en un país, normalmente un paraíso fiscal, en el que no realizan ninguna actividad económica o comercial. Están controladas por otras sociedades o personas físicas no residentes en la jurisdicción, que llevan a cabo sus negocios en otras partes del mundo y que utilizan el paraíso fiscal únicamente como domicilio legal de la sociedad.

Las sociedades offshore, en los casos más normales, están exentas de todo tipo de tributos (no sólo de sociedades, también valor añadido o contribuciones sociales si se considera como tributo, etc.), salvo las correspondientes comisiones anuales.

Las leyes tributarias deben contemplar la aplicación de las reglas de la “realidad económica” y de la “substancia sobre forma” al decir de los países anglosajones. Como dice (Lamagrande, 1998) Esta última regla en uno de sus enfoques, desconoce totalmente la existencia legal de entidades en paraísos fiscales y sus transacciones, teniendo en cuenta la realidad económica. Con este enfoque se considera que la empresa del paraíso fiscal no tiene objeto empresarial, sino solamente el diferimiento o la elusión impositiva. El otro enfoque de la “sustancia por sobre la forma”, considera a las entidades de los “tax havens” como compañías domésticas del lugar, si cumplen con los estándares de residencia, los que varían de país a país (lugar de incorporación; lugar de gerenciamiento central; principal lugar de negocios; lugar de residencia o nacionalidad de la gerencia; lugar de residencia o nacionalidad de los accionistas controlantes). De acuerdo con la doctrina, una empresa en un paraíso fiscal puede ser considerada como tal en la medida que las decisiones más importantes se adopten en el lugar.

También, a efectos de prevenir el diferimiento de los impuestos que recaerían sobre contribuyentes del país de residencia, mediante la transferencia previa de la renta del exterior a una empresa de un paraíso fiscal, controlada por las mismas personas o sujetos, algunos países (Estados Unidos en 1937 modific. en 1962; Alemania -1972-; Canadá -1972-; Japón -1978-; Francia -1980-; Inglaterra -1984-) introdujeron la denominada “Legislación tipo ‘Sub Part F’”, adaptada a cada uno de ellos según la forma de gravar las utilidades de acuerdo a su legislación. (Lamagrande, 1998)

Como puede observarse, según (Lamagrande, 1998) las fuerzas de la globalización, así como la nueva tecnología, pueden facilitar la evasión fiscal internacional provocando un serio impacto en las recaudaciones fiscales, aspecto que debe tratarse a nivel de legislación

tributaria desempeñando en tal sentido la Administración impositiva un rol activo importante en las propuestas que genere en tal sentido, fruto de su experiencia en su quehacer fiscalizador.

En este marco, para (Figueroa, 2014) La globalización financiera ha sido impulsada por la innovación financiera y tecnológica que a su vez ha retroalimentado a la propia globalización extendiendo sus efectos.

La innovación financiera puede definirse como la introducción de nuevos instrumentos financieros o modificación de los existentes con el objetivo fundamental de facilitar el desarrollo del crédito para incrementar beneficios, reducir riesgos ligados a la intermediación financiera, enfrentar la competencia de los otros intermediarios financieros o contornear restricciones impuestas por las autoridades financieras intentando aprovechar los huecos legales para maximizar los intereses del operador y sus clientes. (Figueroa, 2014) dice que la desintermediación al suprimir a los bancos como intermediarios exclusivos en la relación tradicional entre ahorradores y prestadores, ha permitido a nuevos operadores no bancarios, externos al sector financiero incluso, aprovechar más intensamente las nuevas oportunidades de negocio impulsadas por la globalización, favorecidos por la realización de operaciones internacionales no solo de gestión de financiera y patrimonial de particulares y empresas, sino también relacionadas con la evasión y el blanqueo de capitales.

CONCLUSIONES:

Aunque no existe un concepto absoluto de “paraíso fiscal” podemos definirlo como un territorio que posee un sistema fiscal que ofrece una escasa o nula tributación, principalmente en relación con los impuestos directos y que facilita la elusión fiscal de contribuyentes pertenecientes a otras jurisdicciones.

Las principales características de los paraísos fiscales son las siguientes: a) son sistemas fiscales características por una baja o nula fiscalidad directa b) poseen legislación mercantil y financiera flexible, c) ofrecen una amplia protección del secreto bancario y comercial, d) hay una ausencia de controles de cambio, e) poseen una nula o escasa red de convenios internacionales en materia fiscal, y f) poseen algunas CARACTERÍSTICAS EXTRAFISCALES TALES COMO ESTABILIDAD POLÍTICA, ECONÓMICA Y SOCIAL.

Paraísos Fiscales no deja de ser UN TEMA QUE GENERA CONTROVERSIA ALREDEDOR DEL MUNDO. En sus aspectos negativos se les relaciona con el lavado de dinero y crimen organizado; en su contraparte SON VISTOS COMO LIBERACIÓN DE LOS CONTRIBUYENTES que son castigados por sus sistemas de tributación altos.

Lo cierto es que LA IDEA DE QUE ESTOS TERRITORIOS SÓLO SON BENÉFICOS PARA ALGUNOS CONTRIBUYENTES ADINERADOS ES ERRÓNEA, LOS PARAÍSO FISCALES son de utilidad a todo nivel, ayudan a personas naturales o jurídicas; son una buena elección para los gobiernos para poder ofrecer este tipo de servicios pues atraen al capital extranjero, y logrando que la economía del país de que se trate se incremente y llegue a crear un desarrollo económico favorable.

Que las razones por las cuales los contribuyentes utilicen los llamados Paraísos Fiscales varían, pero siempre tienen que ver con su necesidad para escapar de la obligación personal de contribuir con sistemas de alta tributación. Su utilización podrá ser legítima o ilegítima. Todo depende de la organización y política del país y de los convenios internacionales a que se haya suscrito. La historia de los paraísos fiscales es reciente pero, en razón de su dinamismo, su concepción inicial este evolucionando a gran velocidad.

En lo concerniente a Ecuador observamos que la legislación ha tenido cambios significativos, pero sigue siendo una copia fiel de las políticas que dicta la OCDE y nuestros gobernadores no

han tomado medidas para una verdadera tributación verdadera. Si bien somos un país miembro de la organización, no deberíamos tomar sus postulados como copia fiel.

Esta situación no es conveniente para los escasos grupos económicos ecuatorianos pues algunas disposiciones exigen costos y otras resultan inoperantes a comparación de otras naciones que si tienen adaptados a su legislación en cuanto a paraísos fiscales, lo cual deja a nuestros empresarios en una desventaja competitiva y además desalienta e impide el crecimiento económico del país.

Por último, el juzgar a los paraísos fiscales como fuente de riqueza moral o inmoral no es el objetivo principal de esta investigación, sin embargo, no podemos soslayar los valores éticos de la mayoría de ecuatorianos.

Por ello nos inclinamos a pensar que nuestro trabajo como profesionales es continuar con la investigación y desarrollo de este vasto tema, solo así estaremos en posición de comprender los impactos económicos de los paraísos fiscales y ayudar como ciudadanos en el cambio constante y productivo a través de la aplicación de nuestro conocimiento y formación ética.

Es de conocimiento general que las jurisdicciones de baja imposición fiscal desempeñan un papel clave en el mercado mundial de los servicios financieros, al facilitar a las personas naturales y jurídicas, el manejo y la disposición de capital con un costo mínimo y sin interferencia política, es allí donde entran los estudios de precios, de transferencia, para evitar que se lleve a cabo una competencia económica nociva.

RECOMENDACIONES:

Es necesario hacer un análisis de la problemática económica y tributaria en la que nuestro país “Ecuador” se debe incorporar en un moderno marco legal y tributario donde exista el principio de certeza en la normativa aplicable favoreciendo la estabilidad en la legislación para cada ejercicio impositivo a fin de que las empresas nacionales y extranjeras sepan con claridad las normas a las que están obligados y los derechos que a través del fiel cumplimiento de ellas pueden percibirse. Para lograr el objetivo enunciado es importante que se considere las experiencias de otros países que pudiendo ser factores claves para influir en una reforma tributaria.

Esta reforma podría incorporar al Ecuador como un paraíso fiscal, en el que se graven únicamente los beneficios provenientes de las operaciones efectuadas en el país, sin embargo esta alternativa implicará la creación de un marco legal y jurídico que da origen a la constitución y funcionamiento de exitosas corporaciones internacionales de negocios.

Para los fines enunciados en el inciso anterior es necesario abarcar los procedimientos diseñados que permitan una incorporación rápida pero sobre todo el establecimiento de una norma legal adecuada, que permita al inversionista cumplir sus objetivos maximizando la protección de sus activos.

El Ecuador puede o no ser un paraíso fiscal considerando las experiencias de otros países que puedan ser factores claves para influir en una reforma tributaria, esta reforma puede incorporar al Ecuador como un país fiscal, en el que se graven únicamente los beneficios provenientes de las operaciones nacionales.

Es necesario establecer una comparación entre algunos países que son considerados paraísos fiscales como lo es la isla del Hombre, Belice, país que crea impuestos sobre los impuestos individuales y corporativos pero sólo para los ingresos dentro del país, más cualquier inversión proviene de fuentes extranjeras está exento de impuestos, la figura tributaria de este país es la que más se acerca a la realidad ecuatoriana. Este es el que se acerca a la realidad ecuatoriana pues las estrategias tributarias constituyen una combinación entre un sistema aplicado y un paraíso fiscal, a pesar de ser un país que mantiene un sistema tributario normal permitiendo

ingresos impositivos y operaciones locales e ingresos anuales por parte de compañías con otros países del mundo partiendo de este modelo podemos legislar mejor para beneficio de nuestro país y sus habitantes

BIBLIOGRAFÍA

1. Administración de Recursos Humanos. El Capital Humano de las Organizaciones [Libro] / aut. Ciavenato I. - Máxico : McGraw Hill, 2012.
2. Crece Uso en Banca de Medios Electrónicos. [Libro] / aut. Galan V. - México : Reforma, 2014.
3. Herramientas TIC como Apoyo a la Gestión Financiera [Libro] / aut. Riascos S y Aguilar, A. - Cali : [s.n.], 2013.
4. Los Servicios Financieros en Internet: Un estudio de decisión de compra [Libro] / aut. Lassala C, Ruíz, C y Sáenz, S. - España : [s.n.], 2011.
5. Private Participation in Infrastructure Projects. [En línea] / aut. Banco Mundial 2014 // Private Participation in Infrastructure Projects.. - 23 de Enero de 2014. - 8 de Noviembre de 2016. - <http://ppi.worldbank.org>. .
6. **Fernández Guillermo** La infracción tributaria como precedente del delito de Lavado de Activos [Conferencia] // XXX CONFERENCIA INTERAMERICANA DE CONTABILIDAD. - Montevideo : [s.n.], 2013. - Vol. 30.
7. **Figueroa Jorge** Globalización y Paraísos Fiscales [Libro]. - Valladolid : JEL, 2014.
8. **García José** Actividad financiera societaria offshore [Libro]. - Madrid : Agencia Estatal de Administración Tributaria, 2010.
9. **Garzón Alberto** Paraísos fiscales en la globalización financiera [Libro]. - Sevilla : Universidad Pablo de Olavide, 2011.
10. **Hernández Juan** El trasfondo de los paraísos fiscales [Libro]. - Madrid : Attac, 2006.
11. **Lamagrande Alfredo** Globalización, evasión fiscal y fiscalización tributaria [Libro]. - Madrid : AFIP, 1998.

Анотація/Anotación

Потребують порівняння деякі країни, які вважаються офшорними зонами, обкладають податками індивідуальні та корпоративні податки від доходів у межах країни, але при цьому не накладаються податки на будь-які інвестиції іноземного походження, оскільки така податкова модель цих країн є найбільш близькою до еквадорської реальності.

Es necesario comparar algunos países que son considerados paraísos fiscales, que crean impuestos sobre los impuestos individuales y corporativos pero sólo para los ingresos dentro del país, más cualquier inversión proveniente de fuentes extranjeras, está exento de impuestos, la figura tributaria de estos países es la que más se acerca a la realidad ecuatoriana.

ASPECTOS PSICOLÓGICOS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA

ВПЛИВ ПСИХОЛОГІЧНИХ АСПЕКТІВ ЛЮДСЬКОЇ ПОВЕДІНКИ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Autor/Автор:

Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчиг, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

Ante los continuos cambios a nivel mundial y su exigencia en los niveles de productividad y competitividad, el Ecuador se encuentra en plena aplicación del cambio de la matriz productiva. Este cambio hace que los centros de trabajo estén en permanente variación siendo el talento humano el que más sufra de estas variaciones.

Ante esta situación se pretende identificar los aspectos psicológicos del comportamiento humano en la productividad de la empresa.

Para lograr este cometido la presente investigación apoyar su estudio basados en fundamentos de; productividad y psicología del comportamiento humano (competitividad y productividad de la empresa – Psicología del comportamiento humano - características psicológicas de los grupos y organizaciones pequeñas); lugares de trabajo y comportamiento organizacional (lugares de trabajo – comportamiento organizacional – desarrollo de protocolos); con lo que se espera, identificar los aspectos psicológicos del comportamiento humano en la productividad de la empresa.

INTRODUCCIÓN

A nivel mundial existen movimientos que pretenden guiar a la humanidad desde los contextos ambientales, productivos y sociales. Dentro del contexto productivo podemos citar al Foro económico mundial (Datosmacro, 2015), Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) (Naciones Unidas, 2015). Estos contextos afectan directamente e indirectamente en la planificación de un país, de los mismos que Ecuador no se puede quedar aislado; para lo cual ha plasmado en el Plan del buen vivir 2013-2017 de Ecuador (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013)

El Ecuador hoy en día se encuentra en pleno desarrollo del cambio de la matriz productiva; esto está provocando que al interior de las empresas experimenten cambios más frecuentes de los que habitualmente los venía realizando. Los cambios que están experimentando las empresas afectan a la productividad de las empresas (a producir más con el menor costo).

Considerando que en un proceso productivo interviene la materia prima, la mano de obra (talento humano), métodos de trabajo, la maquinaria, el ambiente de trabajo, las mediciones que aplican la empresa y el gerenciamiento de esta; es importante considerar que el más importante es el talento humano – las personas. Las personas son la base de la sociedad y la forma en que esta se comporte afectará positivamente o negativamente al mundo en que vivimos.

El comportamiento humano en una empresa se debe al estado mental que toma la persona de manera individual (personalidad y conducta) y como este estado se altera al interactuarse con

el resto de personas en la empresa; es decir, los sentimientos y las ideas de todas las personas aglomeradas adquieren la misma dirección y su personalidad consciente se desvanece y de esta manera se da origen a un único ser y queda sujeta a la ley de la unidad mental de las masas (Le Bon, 1895, pág. 19). Dentro de las causas que determinan la aparición de las características de más masas podemos mencionar; un nuevo instinto, se siente contagiado, se siente sugestionado como el caso de un sujeto hipnotizado.

La interacción de la persona con el resto de la personas de la empresa bajo una filosofía empresarial hace que tengan un comportamiento humano y de como tal un comportamiento organizacional propio de cada empresa.

Para enfrentar los cambios, algunas empresas cuentan con programas para administrar el cambio, Con estos programas buscan mejorar la capacidad del personal para anticiparse a los cambios que se presentan y aprender de ellos. Es importante considerar que en todo cambio existen fuerzas impulsoras que empuja en el sentido de mejorar los resultados y las fuerzas restrictivas que lo hacen en sentido contrario. Los principales problemas o fuerzas opositoras del cambio pueden ser: la cultura organizacional, el interés propio de la persona y la percepción de las metas y estrategias de la organización.

Aun cuando el cambio se dé, el proceso en ocasiones puede fracasar por dos motivos, el primero consiste en que la gente no está dispuesta o no puede alterar actitudes y conductas establecidas de tiempo atrás a las cuales ya está habituada o acostumbrada, o que forman parte de su personalidad; el segundo motivo aparece cuando el cambio está en proceso de implantación para hacer las cosas de otra manera, cuando se dejan solas a las personas, éstas tienden a volver a sus patrones conductuales acostumbrados (García López, 2010).

Basado en este contexto, se busca identificar los aspectos psicológicos del comportamiento humano para mejorar la productividad de la empresa.

METAS

Incrementar la productividad de la empresa.

SUJETOS DE INVESTIGACIÓN

Como sujetos de investigación se tomarán muestreos a empresas en la siguiente categoría:

Tabla N° 01. Sujetos de la investigación

Sector industrial	Actividad de la empresa	Número de trabajadores estimados	Observaciones
Siderúrgica	Fabricación de acero	1500	Región sierra y costa
Odontología	Fabricación de productos de ortodoncia	25	Región sierra
Servicios	Instalación de cubiertas y paredes metálicas	30	Región sierra
Cartón	Fabricación de cartón corrugado	10	Región sierra
Educación media	Educación básica y bachillerato	200	Región sierra
Hidrocarburos	Tratamiento de lodos de perforación	30	Región sierra y oriente ecuatoriano.

Referencia: El autor

ALCANCE

Se realizará las pruebas, ensayos con los sujetos de investigación de tal forma que se desarrolle los protocolos para dos de sectores industriales.

PRODUCTIVIDAD Y PSICOLOGÍA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO. COMPETITIVIDAD Y PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA. COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA.

El Foro económico mundial (Datosmacro, 2015), cada año publica el Índice de Competitividad Global el (Global Competitiveness), también llamado GCI.

El objetivo de este índice es medir cómo utilizan cada uno de los países los recursos que disponen y la capacidad para proveer a sus habitantes de un alto nivel de bienestar. Dentro de las variables que son analizadas se citan: las instituciones, infraestructuras, entorno macroeconómico, salud y educación primaria, educación superior y formación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica, tamaño del mercado, sofisticación en materia de negocios, e innovación.

El Índice de Competitividad Ecuador para este 2014 ha obtenido 4,18 puntos con respecto al informe de 2013 en el que en el que obtuvo 3,94 puntos. Con este puntaje ha alcanzado el puesto 71 del ranking de competitividad mundial, de los 148 países analizados y más aun así ha mejorado su situación, ya que en el 2013 estaba en el puesto 86.

En la tabla mostramos la evolución de la posición de Ecuador en el Índice de Competitividad Global. Puedes ver un listado con la clasificación de todos los países clicando en GCI: Países por Índice de Competitividad y ver toda la información económica de Ecuador en Economía de Ecuador.

Tabla N° 02. Índice de competitividad global de Ecuador

Ecuador - Índice de competitividad global		
Año	Ranking de Competitividad	Índice de Competitividad
2014	71	4,18
2013	86	3,94
2012	101	3,82
2011	105	3,65
2010	105	3,56
2009	104	3,58
2008	103	3,57
2007	94	3,62

Referencia: (Datosmacro, 2015)

De acuerdo al Plan del buen vivir 2013-2017 de Ecuador (Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, 2013, pág. 77) en lo referente a Productividad y competitividad manifiesta “el esfuerzo que se realiza para el mejoramiento de la productividad de los factores en la economía ecuatoriana corresponde a una necesidad impostergable, transversal a todos los sectores e indispensable para la efectiva transición hacia una economía generadora de alto valor agregado y tecnología, sobre la base del conocimiento y el talento humano”.

Basado en este contexto, el talento humano del sector productivo del Ecuador en los actuales momentos está sometido a cambios permanentes que van desde la estructura organizacional de las empresas en las que prestan su contingente hasta cambios de carácter legal y de la sociedad.

Gráfico N° 01. Índice de competitividad global.



Referencia: El autor

PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA.

La productividad es una variable clave para el desarrollo de una economía, una industria o una empresa. De acuerdo a una tesis de grado de la Universidad de Sonora – Productividad y desarrollo económico (Universidad de Sonora, Año no identificado), establece:

“En un sentido formal la palabra productividad se mencionó por primera vez en 1766; un siglo más tarde, en 1883, Littré la definió como la facultad de producir. Sin embargo, fue hasta principios del siglo XX, que el término adquirió un significado más preciso, como una medida de lo bien que se ha combinado y utilizado los recursos para cumplir con los objetivos específicos deseados, en el tiempo programado”

En productividad encontramos dos términos:

Eficiencia: Es la forma en que se utilizan los recursos para lograr el objetivo.

Efectividad: Es el grado en que se logran los objetos.

Al relacionar estos dos términos la productividad se puede expresar en la siguiente ecuación:

$$PRODUCTIVIDAD = efectividad * eficiencia$$

Dentro de los factores que influyen en la productividad de un país podemos citar:

Tabla N° 03. Factores que influyen en la productividad de un país

Factor	Descripción
Inflación	La inflación es el aumento generalizado y sostenido de los precios de bienes y servicios en un país (Economía, s.f.).
Nivel de vida	Está asociada con la tasa de crecimiento, ya que un nivel de vida alto significa que existe un buen desempeño, bajo índice de pobreza.
Poder político	Cuanto mayor sea la dependencia de un país, menor será su influencia política y soberanía.
Poder económico	La balanza comercial es un indicador de influye en la productividad.
Inversión	La inversión puede traer consigo incremento en investigación y por ende incrementos en la productividad
Otros	Podemos citar los factores: Razón capital/ trabajo. Investigación y desarrollo. Utilización y de la capacidad. Reglamentos de gobierno. Vida de planta y equipo. Costos de energía. Ética en el trabajo. Influencia sindical. Administración.

Referencia: Adecuado de (Universidad de Sonora, Año no identificado, pág. 7 a 11)

Los factores que influyen en la empresa a nivel de empresa los más afectados son los trabajadores.

PSICOLOGÍA DEL COMPORTAMIENTO HUMANO

Las características de los estados mentales de la persona en el lugar de trabajo están relacionadas con la personalidad, la conducta y el lugar de trabajo.

La personalidad

La personalidad puede ser considerada como un sistema de procesos cognitivos, emocionales y conductuales que interactúan, en un marco histórico y social que se modifica continuamente. (Jiménez, 2007).

Para tratar de entender los elementos a ser considerados en el estudio de la personalidad debemos tomar en cuenta que la personalidad es un proceso, es un sistema de procesos, es una situación interactiva, es un sistema de procesos que se autorregulan y que es el sistema psicológico singular del sujeto.

La personalidad es la interacción de módulos complejos que en parte se determinan por los propios elementos internos y en parte por la influencia de los otros sistemas (cognitivo, creencias). Así como también de la singularidad de las personas (biológica y psíquica).

Las características de la personalidad está basado en tres principios básicos de los sistemas como es: totalidad, auto organización e indeterminación.

La totalidad relaciona a que el todo es más que la suma de sus elementos.

La retroalimentación y auto organización mantiene un sistema de autorregulación que mantiene la identidad interna frente al cambio externo.

La indeterminación señala que en un sistema no es posible conocer el estado real inicial de todos sus elementos y las interacciones entre ellos.

Junto a los términos de personalidad podemos asociar otros semejantes como son el temperamento, carácter y estilos de vida.

El temperamento se refiere a la dimensión biofísica del individuo. Así, en la Grecia clásica, el estudio de la personalidad se centraba en los humores predominantes, que en esencia manifiesta que el cuerpo humano está compuesto de cuatro sustancias básicas, llamadas humores (líquidos), cuyo equilibrio indica el estado de salud de la persona. Así, todas las enfermedades y discapacidades resultarían de un exceso o un déficit de alguno de estos cuatro humores. Estos fueron identificados como bilis negra, bilis, flema y sangre (Wikipedia) y cuya teoría se puede resumir en la siguiente tabla:

Tabla N° 04. Resumen de la teoría de los cuatro humores.

Humor	Estación	Elemento	Órgano	Cualidades	Adjetivación antigua	Adjetivación moderna	Características antiguas
Bilis negra	Otoño	Tierra	Bazo	Frío y seco	Melancólico	Guardián	Abatido, somnoliento, depresivo
Bilis amarilla	Verano	Fuego	Hígado, vesícula biliar	Caliente y seco	Colérico	Idealista	Mal temperamento, fácil de enojar
Flema	Invierno	Agua	Cerebro/pulmón	Frío y húmedo	Flemático	Racional	Calmado, indiferente
Sangre	Primavera	Aire	Corazón	Caliente y húmedo	Sanguíneo	Artesano	Valiente, esperanzado, amoroso

Referencia: (Wikipedia)

El carácter, es un término antiguo empleado en lugar de la personalidad; pero, hoy en día al carácter se refiere más a los procesos sociales e históricos del sujeto y enfatiza la estabilidad en la forma de ser de la persona.

El estilo de vida, se refiere al conjunto de patrones de conducta que un sujeto desarrolla y las consecuencias que tiene para el sujeto.

Dentro de los modelos de teorías de la personalidad según el modelo multi paradigmático que se han ido formando a través del tiempo podemos citar:

Tabla N° 05. Teorías de la personalidad

Modelo de teoría	Descripción
1	2
Psicoanalítico	Aunque Sigmud Freud no se centró en la personalidad, de su modelo se desprender el psicoanálisis - una propuesta realizada que afirma que las fuerzas inconscientes actúan como determinantes de la personalidad. (Feldman, Psicología con aplicación en países de habla hispana, 2002, pág. 459).
Humanista	El modelo enfatiza la bondad básica de las personas y su tendencia a lograr niveles superiores de funcionamiento (Feldman, Psicología con aplicación en países de habla hispana, 2002, pág. 475). Se dice que el principal exponente de este modelo es Carl Rogers.

1	2
Psicométrico	En la delimitación y desarrollo del modelo psicométrico se ha desarrollado las técnicas: el análisis factorial (método para tratar de reducir datos a una estructura más simple) y el análisis de consistencia (técnica estadística para determinar la fiabilidad interna de las cuestiones utilizadas).
Cognitivo conductual	– Se centra en los hechos y los datos. Desinteresándose de las posibles estructuras latentes que hacen inteligibles los resultados.
Cognitivo biológico	y Se reconoce la influencia de los procesos biológicos sobre la personalidad.

Referencia: Adaptado de (Jiménez, 2007, pág. 21 a 25)

LAS CONDUCTAS DE LA PERSONA.

Se considera habitualmente que la conducta es el resultado de la adopción y la decisión de la persona.

Si recordamos el modelo conductista, la personalidad es un sistema de conductas aprendidas a través de diversos mecanismos y procedimientos. Las relaciones entre la persona y su conducta son complejas.

Fishbein y Cols., han establecido los elementos que según sus criterios deben tener una conducta específica para ser ejecutada. Dentro de estos podemos mencionar los siguientes (Jiménez, 2007, págs. 270-271):

La persona elabora un a intención de conducta o establece el compromiso de ejecutarla.

No existen impedimentos ambientales que impidan el desarrollo de la misma.

La persona tiene las habilidades necesarias para desarrollarla.

La persona considera que las ventajas de la ejecución de esa conducta (beneficios anticipados) superan los posibles contratiempos de su puesta en ejecución (coste, esfuerzo, aspectos negativos). El resultado de este desequilibrio evaluativo genera una actitud positiva hacia el desarrollo de la conducta en cuestión.

La persona percibe más presiones normativas para efectuar la conducta que para no hacerla.

La persona percibe que la ejecución de esa conducta es más consistente que inconsistente con la propia representación de sí mismo, o que esa conducta no viola las propias normativas personales que pueden activar auto sensaciones negativas.

Las emociones personales que siguen a la conducta son más positivas que negativas.

La persona percibe que tiene la capacidad para ejecutar ese tipo de conductas en diferente tipo de contextos.

Sin los tres primeros elementos de conducta específica en cuestión no es posible, son por ello necesarios y suficientes para producir cualquier conducta. Los cinco restantes elementos son considerados como factores que influyen la fuerza y dirección de la intención.

La conducta humana es el resultado de los procesos internos del sujeto y de su adaptación al contexto externo.

Mischel y Shoda (1995) han propuesto un modelo de generación de conductas basado en tres procesos entre el contexto y la aparición de la conducta a citar; codificación del contexto (estímulos, situaciones y ambientes), procesamiento interno por el sistema cognitivo afectivo e la personalidad y la generación de respuestas.

Una parte de la conducta es automática, en algunos casos y en algunas personas el automatismo es importante. Las conductas tienden a automatizarse mientras más instrumentales son (lavarse los dientes, limpiar la vajilla, conducir el vehículo por el camino habitual al trabajo),

la instrumentalización se da por utilizar instrumentos como tal, por conductas repetidas o por ser conocidas.

Podemos encontrar conductas compulsivas que son definidas por el DSM IV-TR como comportamientos de carácter recurrente dirigidos a disminuir la ansiedad o malestar acerca de determinadas ideas, pero que ejecutados no generan bienestar o satisfacción.

Las conductas adictivas es un tipo de conducta que conceptualmente genera adicción.

La conducta hiperactiva se ejecuta a fin de obtener un objetivo o meta, o en respuesta a un estímulo o situación que reclama algún tipo de reactividad.

La variabilidad de la personalidad es un tema básico, no hay personalidad totalmente invariable (ajena al tiempo y a la historia), no hay personalidad totalmente variable (carece de forma y estructura).

Las personas, como otros seres vivos, por naturaleza activos tienden a desarrollar la actividad que les permiten mantenerse y desarrollarse; y es así, que los motivos son los factores que influyen la actividad que el organismo, la persona, sigue en determinado momento, bien para satisfacer una necesidad básica del organismo, bien para obtener otros objetivos complementarios, deseos y metas.

El estudio de las motivaciones en el ámbito de la personalidad ha seguido dos enfoques diferentes pero complementarios:

Como instintos, necesidades o pulsiones (desarrollado por las teorías etológicas, psicoanálisis y conductistas).

Como objetivos, metas o valores (desarrollado por la teoría cognitiva).

Tres de las necesidades expuestas en la propuesta de Murray, han recibido considerable atención: la necesidad de logro (deseo de realizar lo mejor posible las tareas por consecución propia), poder (motivación para influir sobre los demás, el deseo de prestigio, el estatus y las posiciones de control institucional, social y grupal) y afiliación (interés por establecer, mantener y restaurar una relación afectiva positiva con una o varias personas. La flexibilidad y la adaptabilidad son algunas de las características más comunes de la acción humana; estas dos características son las que permiten la autorregulación y la adaptación cambiante de hoy en día.

La vida diaria expone a las personas a situaciones difíciles, a veces sin solución, otras a situaciones comprometidas y que deben ser manejadas. Durante este proceso aparece las defensas psicológicas y que son un tipo de mecanismo de actuación ante las situaciones del que la persona tiene un nivel de conciencia escaso. La defensa psicológica se refiere a los procesos de regular emociones dolorosas tales como la ansiedad, la depresión y la pérdida de autoestima; mientras, que los mecanismos de defensa se refieren estrictamente a los procesos mentales que operan de forma no consciente ante alguna emoción dolorosa.

Tabla N° 06. Lista alfabética de mecanismos de defensa según DSM-IV (III)

Mecanismo	Descripción
1	2
Negación	El sujeto se niega a reconocer los aspectos dolorosos de la realidad externa o de las experiencias subjetivas que son manifiestos para los demás.
Omnipotencia	Pensamiento o actuación como si se dispusiera de poderes o capacidades especiales y superiores a los de los demás.
Polarización.	Visión de sí mismo o de los demás como buenos o malos, sin conseguir integrar las cualidades positivas o negativas de cada uno.
Proyección	Atribución a los demás de sentimientos, impulsos o pensamientos propios que le resultan inaceptables.

1	2
Quejas y rechazo de ayuda.	Quejas o demandas de ayuda que esconden sentimientos encubiertos de hostilidad o resentimiento hacia los demás y que luego se expresan en forma de rechazo a cualquier sugerencia, consejo u ofrecimiento de ayuda.
Racionalización.	El sujeto inventa sus propias explicaciones, tranquilizadoras pero incorrectas, para encubrir las verdaderas motivaciones que rigen sus pensamientos, acciones o sentimientos.
Regresión.	Constituye una vuelta atrás en el desarrollo psicológico cuando el Yo se enfrenta a una pulsión inaceptable.
Represión.	Expulsión de la conciencia de los deseos, pensamientos o experiencias que causan malestar.
Sublimación.	La sublimación es la transformación de un impulso inaceptable, ya sea sexo, rabia, o cualquier otro, en una forma socialmente aceptable, incluso productiva.
Supresión.	Evitación intencionada de pensar en problemas, deseos, sentimientos o experiencias que producen malestar.

Referencia: Adaptado de (Promensana, s.f.)

La satisfacción con la imagen corporal está asociada con la satisfacción consigo mismo y por ende estará igualmente relacionada con la personalidad. La imagen del cuerpo es a veces propia de la estética y ética personales o de grupo, asociada a formas culturales de entender la vida. La estética corporal es propia de diferentes grupos urbanistas y culturales y ha sido una constante en la historia. En algunos grupos la imagen corporal es una de las señas básicas de identidad.

La experiencia, la representación y la conducta corporal no parecen ser elementos secundarios o periféricos en la organización psicológica de la persona, sino de relevancia para la misma. La imagen corporal que transmite la persona no es estática sino que cambia en función de los estados de ánimo y de los acontecimientos. Los estados de ánimo positivos afectan haciendo que las personas se sientan bien con su cuerpo, mientras que los estados de ánimo negativos provocan el abandono y la dejadez corporal.

Durante mucho tiempo la única identidad real era la identidad social, tribal, familiar, étnica, o de otro tipo. La persona, a la hora de referirse a sí mismo lo hacía en términos de grupos. William James (1989), propuso, probablemente por primera vez, la idea del “yo social” constituidos por el sistema de relaciones que mantiene el sujeto, de forma que podía proponerse que se poseían tantas identidades sociales como personas las reconocían e interactuaban con él.

Los factores sociales y culturales influyen la autoestima a través de varios procesos, en primer lugar a través de los procesos emocionales y atencionales que se reciben del ambiente inmediato, especialmente de la familia, en segundo lugar a través de la creación de patrones sociales de referencia, mejor o peor valorados. En el primer caso actúa el microambiente que rodea a la persona, en el segundo lugar el macroambiente. De ambos, el factor más decisivo y determinante sobre los niveles de autoestima es el microambiente.

Características psicológicas de los grupos y organizaciones pequeñas.

Las características psicológicas de los grupos y organizaciones pequeñas estarán sustentadas en la psicología de las masas.

Desarrollo histórico del estudio de los grupos en psicología social

El estudio de los grupos en psicología social se inicia con una polémica relacionada con la existencia o no de entidades supraindividuales como la mente de grupo. El antecedente más

importante es la obra de Gustave Le Bon *Psychologie des foules* (Psicología de la multitudes) y se le describe como un “alma colectiva” dotada de unidad psicológica donde el individuo se sumerge dándose una degradación de su comportamiento, que se hace irracional y emocional mediante mecanismos como la sugestión y el contagio. A pesar de esta visión, establece un nexo entre los procesos psicológicos y los fenómenos sociales. Existen algunas publicaciones adicionales en las que se distingue algunas características.

Tabla N° 07. Enfoques de la psicología social

Autor	Descripción
Mc Dougall The Group Mind	La vida de los grupos resultan ser algo más que la suma de los individuos, por lo que las leyes que los rigen son diferentes a las que gobiernan el comportamiento individual. Para caracterizar a los grupos recurre al principio de organización cuyos efectos son el espíritu de grupo y una vida mental colectiva. A pesar de compartir algunas de las ideas de Le Bon como la organización propia de los grupos, McDougall contrarresta los aspectos de desestructuración del comportamiento que éste exponía. McDougall define el grupo como un sistema organizado de fuerzas que tiene vida propia, un poder de moldear a todos los componentes individuales y un poder de perpetuarse como un sistema idéntico a sí mismo, sujeto sólo a un cambio gradual.
Allport,	Niega la existencia de una entidad como la mente de grupo que fuera independiente y distinta a la suma de los individuos.
Sherif	Demuestra experimentalmente la existencia de las normas de grupo.
Lewin	Opone un concepto genotípico de grupo basado en la interdependencia entre los miembros o subpartes del grupo a un concepto fenotípico basado en la semejanza, y propone que el método experimental es el mejor modo de enfrentarse al problema de la entidad de los grupos.
Asch	Para enfrentar las posturas extremas individualismo-mente de grupo parte de una definición de la interacción que implica reciprocidad entre los que están en interacción y la existencia de un campo compartido.
Desde la perspectiva de la Identidad Social	Se analizan los procesos por los que el individuo se transforma y su comportamiento adquiere un carácter colectivo al compartir una identidad social dentro de un grupo frente a otros grupos, mostrando la importancia de la dimensión intergrupala en el fenómeno grupal. Desarrollos recientes en el campo de la cognición Social resuelven la controversia mediante el procesamiento de la información de grupo como el grado en que la información, las ideas y los procesos cognitivos son compartidos o están siendo compartidos entre los miembros de grupo.

Referencia: Adaptado de (ISIPEDIA).

LA ERA DE LAS MASAS

Los grandes disturbios que preceden el cambio en las civilizaciones, tales como la caída del imperio Romano o la fundación del imperio árabe, a primera vista parecen estar determinados específicamente por transformaciones políticas, invasión extranjera o derrocamientos de dinastías (Le Bon, 1895).

Teniendo una visión retrospectiva y los últimos cambios latentes a nivel mundial se puede manifestar que en la época actual el pensamiento de la humanidad está en pleno proceso de transformación social ya que están destruyendo creencias y dando origen a nuevas condiciones de existencia y de pensamiento.

La mente de las masas.

Características generales de las masas. Ley psicológica de su unidad mental.

Considerando que en la generalidad la palabra “masa” o “muchedumbre” significa reunión de individuos, desde el punto de vista psicológico tiene una conceptualización diferente; pues, los sentimientos y las ideas de todas las personas aglomeradas adquieren la misma dirección y su personalidad consciente se desvanece y de esta manera se da origen a un único ser y queda sujeta a la ley de la unidad mental de las masas (Le Bon, 1895, pág. 19).

Dentro de las causas que determinan la aparición de las características de más masas podemos mencionar; un nuevo instinto, se siente contagiado, se siente sugestionado como el caso de un sujeto hipnotizado.

Sentimiento y moral de las masas

Dentro de las características especiales de las masas se puede citar:

La impulsividad, movilidad e irritabilidad,

La sugestionabilidad y la credulidad de las masas.

La exageración y la ingenuidad de los sentimientos de las masas.

La intolerancia, la dictatorialidad y el conservatismo de las masas.

La moralidad de las masas.

Si bien, las masas alcanzan sus bajos instintos, también a veces dan el ejemplo de actos de elevada moralidad. Esto ha hecho surgir las civilizaciones sobre nuestro planeta y la humanidad.

Las ideas, el poder de raciocinio y la imaginación de las masas

Al hablar de las ideas de las masas, se ha observado que toda civilización es el resultado de un pequeño número de ideas fundamentales. Estas ideas pudieron haber sido accidentales y pasajeras creadas por la influencia del momento; y las otras, como ideas fundamentales.

El poder de raciocinio de las masas establece que las características del razonamiento de las masas son: la asociación de cosas disímiles que poseen una conexión meramente aparente entre sí; y, la inmediata generalización de casos particulares. Son argumentos de este tipo los que ofrecen a las masas quienes saben cómo manejarlas. Son los únicos argumentos por medio de los cuales las masas pueden ser influenciadas.

La imaginación de las masas tiene la característica de ser una imaginación figurativa muy poderosa, muy activa y muy susceptible de ser vivamente impresionada. Las imágenes evocadas en su mente por un personaje, por un evento, un accidente, son casi tan vívidas como la realidad.

Las opiniones y las creencias de las masas.

Factores remotos de la opinión y de las creencias de las masas.

Los factores que determinan las opiniones y creencias de las masas tenemos los remotos y los inmediatos. Los factores remotos vuelven a las masas capaces de adoptar ciertas convicciones y ser absolutamente refractarias a aceptar otras (la raza, tradiciones, el tiempo, las instituciones políticas y sociales, la instrucción y educación); y, los factores inmediatos son aquellos que actúan como el origen de la acción persuasiva que es ejercida sobre las masas (discurso de oradores, resistencia de partidos a reformas insignificantes).

Los factores inmediatos de la opinión de las masas.

Adicional a los factores remotos e inmediatos que otorgan a la mente de las masas una receptividad especial, haciendo posible en ella el crecimiento de ciertos sentimientos y de ciertas ideas. A continuación se presentan factores capaces de actuar de manera directa a fin de que produzcan sus plenos efectos. Dentro de estos podemos citar:

Imágenes, palabras y fórmulas.

Ilusiones.

Experiencia.

Razón.

Los conductores de masas y sus medios de persuasión.

Una vez familiarizados con la constitución mental de las masas y cuáles son los motivos capaces de impresionar sus mentes; a continuación se va a describir cómo estos motivos pueden ser puestos en acción y por quiénes pueden ser útilmente puestos en práctica. Para esto se estudiará lo siguiente:

Los conductores de masas.

Los medios de acción de los conductores: afirmación, repetición, contagio.

Prestigio.

Limitaciones de la variable de las creencias y las opiniones de las masas.

Las limitaciones y opiniones de las masas está dado por:

Creencias fijas.

Las opiniones variables de las masas.

La clasificación y descripción de las diferentes clases de masas.

Existen características generales, comunes a las masas psicológicas. Nos resta indicar las características particulares que acompañan a las de orden general en las diferentes categorías de colectividades cuando éstas se transforman en una masa bajo la influencia de causas incitantes adecuadas. Las masas se clasifican en:

Tabla N° 08. Clasificación de las masas psicológicas u organizadas

Categoría	Subcategoría	Ejemplo
Masas heterogéneas	Masas anónimas	Masas callejeras
	Masas no anónimas	Jurados, asambleas parlamentarias
Masas homogéneas	Sectas	Sectas políticas, religiosas y otras
	Castas	Militares, clericales, obreras, etc.
	Clases	Burgueses, campesinos, etc.

Referencia: Adaptado de (Le Bon, 1895, pág. 108)

LOS LUGARES DE TRABAJO Y EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL.

LOS LUGARES DE TRABAJO

A efectos Real Decreto (Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo - INSHT, 2006, pág. 10) se entenderá por lugares de trabajo las áreas del centro de trabajo, edificadas o no, en las que los trabajadores deban permanecer o a las que puedan acceder en razón de su trabajo. Se considerarán incluidos en esta definición los servicios higiénicos y locales de descanso, los locales de primeros auxilios y los comedores. Las instalaciones de servicio o protección anejas a los lugares de trabajo se considerarán como parte integrante de los mismos.

Los lugares de trabajo ofrecen condiciones de trabajo, siendo estos el conjunto de factores relativos al contenido del trabajo y que pueden tener repercusiones sobre la salud y la vida personal y social de los trabajadores. A continuación se detalla variables agrupadas en 5 bloques sobre dimensiones que a ser considerados en un lugar de trabajo.

Tabla N° 09. Variables a considerar en un lugar de trabajo.

DIMENSIÓN	VARIABLES
1	2
ENTORNO FISICO	Ambiente térmico Ruido Iluminación Vibraciones

1	2
CARGA FISICA	Estática (posturas adoptadas) Dinámica (desplazamiento, elevación de carga...)
CARGA MENTAL	Presión de tiempos Atención Complejidad
ASPECTOS PSICOSOCIALES	Iniciativa Comunicación con los demás trabajadores Relación con el mando Status social
TIEMPO DE TRABAJO	Cantidad y organización del tiempo de trabajo

Referencia: (Chiner, Diego, & Alcalde, 2004, pág. 148)

COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

Según Newstrom, el comportamiento organizacional es el estudio sistemático y aplicación del conocimiento sobre la forma como la gente – individuos y grupos actúan en las organizaciones (Newstrom, 2011, pág. 3).

Las empresas consiguen sus resultados en diferentes entornos o modelos de comportamiento organizacional. Previo al análisis de los modelos es importante mencionar los paradigmas como son la teoría X (forzar y controlar a los trabajadores) y la teoría Y (desarrollar el potencial de los trabajadores).

Asociados a estos paradigmas se cuenta con los modelos organizacionales siendo estos los siguientes:

- Modelo autocrático (usa el poder y la autoridad).
- Modelo de custodia (los empleados se hacen dependientes).
- Modelo de apoyo (desarrollo de la investigación).
- Modelo colegiado (requiere trabajo de equipo).
- Modelo de sistemas (empuje positivo).
- Desarrollo de protocolos.

Por la etimología del término protocolo nos lleva de manera inmediata a protocollum, un vocablo latino. Éste, a su vez, deriva de un concepto de la lengua griega. Lo concreto es que, en nuestro idioma, un protocolo es un reglamento o una serie de instrucciones que se fijan por tradición o por convenio.

Partiendo de este significado, es posible emplear la noción en diferentes contextos. Un protocolo puede ser un documento o una normativa que establece cómo se debe actuar en ciertos procedimientos. De este modo, recopila conductas, acciones y técnicas que se consideran adecuadas ante ciertas situaciones (Definicion.de, 2015)

ASPECTOS PSICOLÓGICOS DEL COMPORTAMIENTO HUMANO EN LA PRODUCTIVIDAD DE LA EMPRESA.

El proceso de investigación se desarrollará conforme la estructura que se plantea a continuación:

- Recopilación del fundamento teórico.
- Identificación de los sujetos de investigación.
- Socialización del proyecto de investigación a los sujetos.
- Aplicación de pruebas y ensayos
- Observación y recopilación de datos

Diseño preliminar de protocolos
Validación de protocolos.
Estandarización de protocolos.
Una vez aceptada la investigación como viable se precederá a la elaboración del plan de actividades.

CONCLUSIONES

El talento humano está identificado como uno de los factores que afectan la productividad de una empresa.

El comportamiento humano en una empresa se debe al estado mental que toma la persona de manera individual y como este estado se altera al interactuarse con el resto de personas en la empresa.

La interacción de la persona con el resto de la personas de la empresa bajo una filosofía empresarial hace que tengan un comportamiento humano y de como tal un comportamiento organizacional propio de cada empresa.

RECOMENDACIONES

Se debe establecer los índices de productividad para evidenciar los resultados positivos o negativos conforme se determinen los aspectos psicológicos del comportamiento humano durante se desarrolle el proyecto.

Se recomienda profundizar el estudio para conseguir los objetivos planteados.

BIBLIOGRAFÍA

1. American Psychological Association. (s.f.). *http://www.apa.org*. Obtenido de Ethical Principles of Psychologists and Code of Conduct : *http://www.apa.org/ethics/code/*
2. American Psychological Association. (s.f.). *http://www.apa.org*. Recuperado el 14 de febrero de 2015, de *http://www.apa.org/about/division/join.aspx*
3. Benavides Chicón, C. G. (2012). Calidad y productividad en el sector hotelero Andaluz. *Tesis doctoral., 1(1)*. Málaga: SPICUM.
4. Chiner, M., Diego, J., & Alcalde, J. (2004). *Laboratorio de ergonomía*. México: Alfaomega.
5. Christensen, L. B., Johnson, R. B., & Turner, L. A. (2011). *Research methods, desing, and analysis*. United States of America: PEARSON.
6. Club de ensayos. (s.f.). *Etimología de personalidad, carácter y temperamento*. Recuperado el 07 de 03 de 2015, de *http://clubensayos.com/Psicolog%C3%ADa/Etimologia-De-Prsonalidad-Character-Y/660635.html*
7. Datosmacro. (13 de 03 de 2015). *Indice global de competitividad*. Obtenido de *http://www.datosmacro.com/estado/indice-competitividad-global*
8. Definicion.de. (15 de 03 de 2015). *Protocolo*. Obtenido de *http://definicion.de/protocolo/*
9. Del Prado, L. (15 de 03 de 2015). *Las dimensiones del cambio*. Obtenido de Boletín de lecturas sociales y económicas: *http://200.16.86.50/digital/33/revistas/blse/BLSE-DelPrado34.pdf*
10. Economía. (s.f.). *Aprenda a invertir*. Recuperado el 19 de 03 de 2015, de Inflación: *http://www.economia.com.mx/inflacion.htm*
11. Feldman, R. S. (2002). *Psicología con aplicación en países de habla hispana*. México: MCGRAW-HILL.
12. Feldman, R. S. (2007). *Desarrollo Psicológico a través de la vida*. México: Pearson Educación de México.

13. García López, J. M. (2010). El cambio organizacional: Sus problemas potenciales y la planeación como estrategia para minimizarlos. *Contribuciones a la economía.*, 8.
14. <http://e-educativa.catedu.es/>. (14 de 01 de 2015). Obtenido de http://e-educativa.catedu.es/44700165/aula/archivos/repositorio/1000/1248/html/41_el_mtodo_inductivo_y_el_mtodo_deductivo.html
15. Hurrell, J. J., Murphy, L. R., Sauter, S. L., & Levi, L. (1990). Salud mental. *Enciclopedia de la salud y seguridad en el trabajo*, 5.2.
16. IESM-OMS. (2007). *Informe sobre el sistema de salud mental en el Ecuador*. Quito: OMS.
17. Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el Trabajo - INSHT. (2006). *Guía técnica para la evaluación y prevención de los riesgos relativos a la utilización de los kugaes de trabajo*. España: INSHT.
18. ISIPEDIA. (s.f.). *Apuntes de psicología*. Recuperado el 15 de 03 de 2015, de 01. El estudio de los grupos en psicología social: <http://psicologia.isipedia.com/tercero/psicologia-de-los-grupos/01-el-estudio-de-los-grupos-en-psicologia-social>
19. Jiménez, B. M. (2007). *Psicología de la personalidad. Procesos*. España: Paraninfo.
20. Kantowitz, B. H., Roediger III, H. L., & Elmes, D. G. (2011). *Psicología experimental*. México: Cengage Learning Editores.
21. Le Bon, G. (1895). *Psicología de las masas*. Francia: Editorial virtual - Buenos aires - 2004.
22. Martin, D. W. (2008). *Psicología experimental. Cómo hacer experimentos en Psicología*. México: Latinoamericana.
23. Naciones Unidas. (14 de 03 de 2015). *Objetivos del milenium*. Obtenido de <http://www.un.org/es/millenniumgoals/poverty.shtml>
24. Newstrom, J. W. (2011). *Comportamiento humano en el trabajo*. (Vol. 13). México: Mc Graw Hill.
25. Office for Human Research Protections (OHRP). (s.f.). <http://www.hhs.gov>. Recuperado el 21 de 02 de 2015, de <http://www.hhs.gov/ohrp/index.html>
26. PEOPLE FOR THE ETHICAL TREATMENT OF ANIMALS, PETA. (21 de 02 de 2015). <http://www.peta.org>. Obtenido de <http://www.peta.org/>
27. Promensana. (s.f.). *LISTA ALFABÉTICA DE MECANISMOS DE DEFENSA SEGÚN DSM-IV (III)*. Recuperado el 08 de 03 de 2015, de <http://www.promensana.es/content/5-lista-alfabetica-mecanismos-defensa-dsm-iv-iii>
28. Recalvo, F., & De la Fuente, J. M. (17 de 01 de 2015). <http://www.trabajoyprevencion.jcyl.es/>. Obtenido de http://www.trabajoyprevencion.jcyl.es/web/jcyl/binarios/451/902/Ergonom%C3%ADa_Salud_2_Parte.pdf?blobheader=application%2Fpdf
29. Secretaria Nacional de Planificación y Desarrollo. (2013). *Plan Nacional de Desarrollo / Plan Nacional para el Buen Vivir 2013-2017*. Quito: Semplades.
30. Slideshare. (15 de 03 de 2015). *Fundamentos científicos de la psicología*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/dicefalo18/01-fundamentos-cientficos-de-la-psicologa>
31. TURNITIN. (21 de 02 de 2015). <http://turnitin.com>. Obtenido de Comprobación de originalidad: <http://turnitin.com/es/features/originalitycheck>
32. Universidad de Sonora. (Año no identificado). *Productividad y desarrollo económico*. México: Universidad de Sonora.
33. Wikipedia. (s.f.). *Teoria de lo cuatro humores*. Recuperado el 07 de 03 de 2015, de http://es.wikipedia.org/wiki/Teor%C3%ADa_de_los_cuatro_humores

Поведінка робітників на підприємстві залежить від особистого розумового стану кожної людини, але при взаємодії з іншими особами на підприємстві вона може змінюватися. Взаємодія з рештою людей у компанії спричиняє наявність двох типів поведінки: людської та організаційної. Потрібно визначити характерні риси продуктивності, щоб відрізнити позитивні та негативні результати впливу людської поведінки на продуктивність упродовж проекту.

El comportamiento de los empleados en una empresa se debe al estado mental que toma la persona individualmente y este estado se altera, al interactuar con el resto de personas en la empresa. La interacción con el resto de la personas de la empresa hace que tengan un comportamiento humano y organizacional. Se debe establecer los lineamientos de productividad para observar resultados positivos o negativos del comportamiento humano durante el proyecto.

INNOVACIÓN Y DESARROLLO EN ECUADOR CASOS DE ÉXITO ECUATORIANO

ІННОВАЦІЇ ТА РОЗВИТОК У ЕКВАДОРІ. ПРИКЛАДИ ЕКВАДОРСЬКОГО УСПІХУ

Autores/Autores:

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

Jaqueline Maldonado/Джакеліне Мальдонадо, Universidad Internacional SEK

Fabrizio Jácome/Фабрісіо Хакме, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

En la vida diaria nos encontramos que los objetos, actividades o sucesos tienen un periodo, es decir, que a lo largo del tiempo llega un punto donde culmina o termina, es donde surge la necesidad de un cambio, una renovación, la búsqueda de nuevas ideas.

En la actualidad el nivel de competitividad y la globalización obliga a que las organizaciones cambien sus paradigmas y busquen nuevas estrategias para llegar al mercado, por este motivo es importante que dentro de la planificación estratégica la innovación sea uno de los objetivos principales para la prosperidad de la empresa. Los productos o servicios que se ofertan a los clientes deben ser innovadores para posicionarse en el mercado.

En los últimos años Ecuador se ha sumergido en el desarrollo de la innovación y tecnología, impulsando la creación de nuevos proyectos y apoyo al emprendimiento y fomento de nuevas empresas. El poder competir tanto con productos como procesos innovadores, es fundamental para que la producción en el país sea exitosa.

DESARROLLO

Es importante mencionar que se entiende por innovación. Hoy en día la innovación se ha convertido en uno de los instrumentos fundamentales dentro de las empresas que quieren seguir siendo competitivas, en un entorno cada vez más complejo y cambiante.

De esta forma, la innovación supone en algunos casos un factor ineludible para la propia supervivencia de la empresa. Innovar no siempre significa crear algo nuevo, a veces observar, copiar e implementar algo que ya existe pero que en el ámbito geográfico de nuestra empresa y su mercado no se aplica, ya es una innovación; siendo sus beneficios los mismos que los de la innovación tal y como habitualmente la entendemos.

(MANUALES PRÁCTICOS DA PEME, 2011)

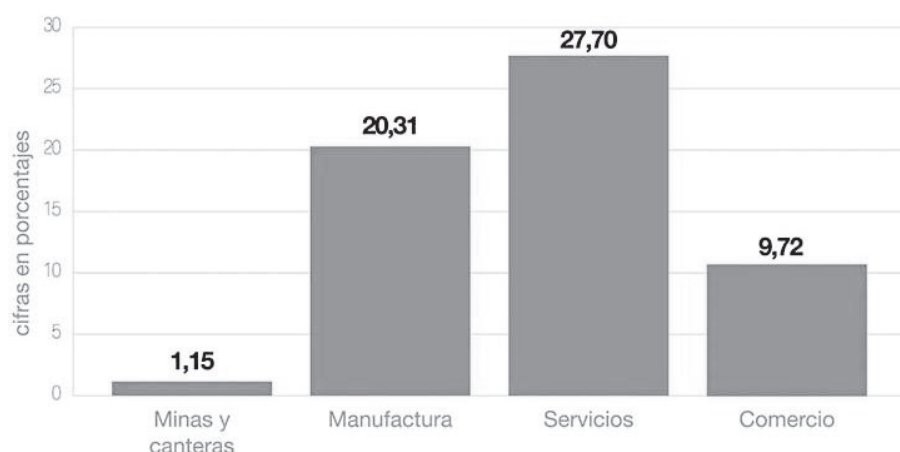
El desarrollo de la innovación es clave para el crecimiento y desarrollo del país, es así, que el Gobierno Ecuatoriano en cierta medida ha apoyado al progreso de este sector, sin embargo no es suficiente. En países como Estados Unidos, países asiáticos y europeos invierten entre el 2% al 5% del PIB en ciencia, tecnología e innovación, mientras que en el Ecuador es menor al 2%. (EL TELÉGRAFO, 2014)

Según la encuesta del INEC y SENESCYT, en el sector de servicios se encuentra el mayor número de empresas consideradas innovadoras (27,7%), seguido por manufactura (20,31%). En el comercio (9,72%) y minas y canteras (1,15%) está el menor número de negocios innovadores. (EL TELÉGRAFO, 2014).

Tipo de gasto	2011 (millones de dólares)	% del PIB
Investigación y desarrollo	269,47	0,35%
Otras actividades de ciencia y tecnología	42,66	0,06%
Otras actividades de innovación	898,40	1,17%
Total	1 210,53	1,58%

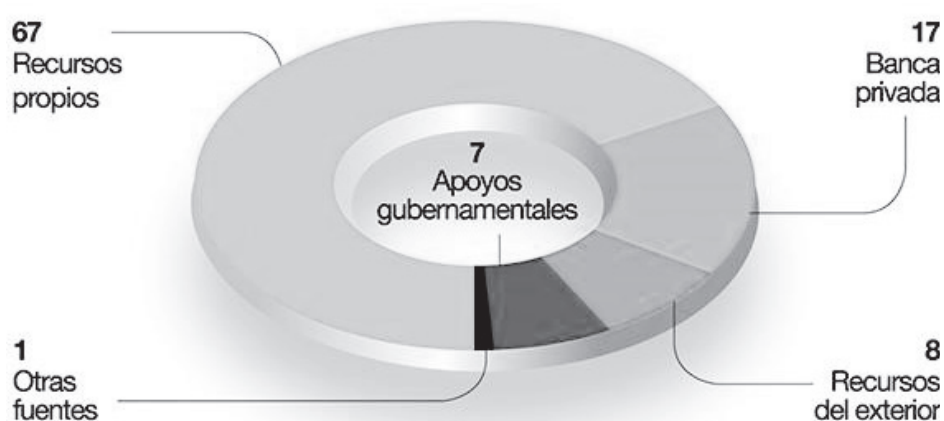
Fuente: INEC y Senesoyt, *Encuesta de Actividades de ciencia, Tecnología e Innovación (2009 - 2011)*-
Diseño Editorial másQmenos.

Tabla No. 1 ECUADOR: GASTO EN ACTIVIDADES DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN



Fuente: INEC y Senesoyt, *Encuesta de Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (2009-2011)*. -
Diseño Editorial másQmenos.

Gráfico No. 1 EMPRESAS INNOVADORAS POR ACTIVIDAD ECONÓMICA



Fuente: INEC y Senesoyt, *Encuesta de Actividades de Ciencia, Tecnología e Innovación (2009-2011)*. -
Diseño Editorial másQmenos.

Gráfico No. 2 FUENTES DE FINANCIAMIENTO DE LAS ACTIVIDADES DE INNOVACIÓN

Las empresas ecuatorianas introducen innovaciones, en mayor medida, en lo que se relaciona con procesos (de producción) y productos, y generan menos cambios en asuntos ligados a la

comercialización y la misma organización. Los recursos obtenidos para generar innovaciones provienen principalmente (67%) de las mismas empresas. La banca privada financia ese tipo de proyectos en un 17%, el Gobierno lo hace en un 7%, mientras el 8% del crédito proviene de recursos del exterior. (EL TELÉGRAFO, 2014)

CASOS DE ÉXITO ECUATORIANO

En Ecuador, cada vez más las empresas apuestan por invertir en innovación, compañías como La Fabril, República del Cacao, Leansa, Kruger Corp, entre otras, forman parte de un creciente listado de firmas que creen en la investigación y desarrollo como estrategia para ganar mercado y generar nuevos conocimientos. Mejoramiento de líneas de producción, construcciones de nuevas plantas, creación de espacios dedicados a la innovación son algunas de las estrategias que permiten que Ecuador ascienda posiciones en indicadores internacionales que analizan el tema. (STARTUPS, 2015)

En el Índice Global de Innovación del 2013, por ejemplo, el país registró un avance de 15 puestos respecto al 2012, al ubicarse en el lugar 83 de 142 países evaluados. Este ‘ranking’ considera los recursos destinados para innovación y sus resultados. (STARTUPS, 2015)

A continuación se citan algunas ideas y empresas que han optado por la innovación para el crecimiento empresarial:

LA FABRIL

Innovar es el fuerte de la empresa manabita desde 1976, al punto de trabajar con una Unidad de Innovación desde donde se administra eficientemente la ejecución de las ideas y su conversión en negocios. Esta decisión reveló beneficios demostrados en su alta tasa de crecimiento, la habilidad de dar respuestas rápidas a los consumidores, propiciar la cultura de emprendimiento y atraer colaboradores proactivos, quienes incrementan el capital intelectual de empresa. Desde el nacimiento Centro de Investigación y desarrollo de Aceites y Grasas en 1990, la compañía ha creado productos para el segmento Industrial alimenticio como para el consumo masivo, como por ejemplo aceites como La Favorita o Girasol dentro de Alimentos; Lavatodo y el detergente líquido Ciclón en la división de Higiene y Belleza; y, a Margarina en Panificación. Cada una es marca líder en su segmento con más del 40% de participación del mercado. El círculo virtuoso se cierra con una bien ganada percepción colectiva que señala que La Fabril impregna alta confiabilidad y un excelente nivel tecnológico en la elaboración de cada producto. (EKOS, 2011)

ALL YOU NEED IS ECUADOR

All you need is Ecuador pone al país en la mira de potenciales turistas, agencias y mayoristas internacionales, medios de comunicación especializados; en la escena turística mundial, que oferta cada uno de los Cuatro Mundos: Galápagos, Costa del Pacífico, Andes y Amazonía: un abanico de sensaciones, colores y sabores.

Junto a las primeras acciones al colocar letras gigantes de seis metros de alto, del eslogan “All you need is Ecuador” en 19 ciudades alrededor del mundo, otras herramientas de promoción y comunicación han reforzado esta campaña sin precedentes que, en menos de un año calendario cosecha sus primeros frutos: galardones para productos, destinos (ciudades) así como al trabajo del Ministerio de Turismo. La Campaña es un hito sin precedentes en la historia de la promoción del Ecuador al mundo, atreverse a decir que todo lo que necesitas es Ecuador, significa anclarse de un imaginario mundial a través de la reconocida canción del grupo británico Los Beatles para atraer la atención del mundo y decirle aquí tienes una mágica oferta turística por descubrir, tómala, aprópiate, regresa y recomienda a tus cercanos la experiencia Ecuador.

En menos de 12 meses de trabajo, los números del turismo del año pasado demuestran crecimiento. El aumento de la visita de extranjeros que crece en un 14% y supera el millón y medio de viajeros a diciembre de 2014. (EKOS, 2015)

LECHERA ANDINA S.A. – LEANSA

En el país, Lechera Andina S.A. LEANSA se fundó en 1984, con su planta industrial en el Valle de Los Chillos, más de dos décadas transcurrieron para impregnar en los consumidores una marca de calidad, producción eficiente y buena relación con el consumidor.

Pero fue la adquisición de Grupo Gloria que les permitió expandir la marca Andina a escala nacional (hasta ese entonces solo se comercializaba en la cadena Supermaxi, quien era propietaria de la marca); además, consolidar el negocio lácteo del Grupo a nivel de la región sudamericana (actualmente tienen presencia en Perú, Colombia, Bolivia, Argentina, Uruguay y Puerto Rico).

El actual entorno económico internacional se caracteriza por su dinamismo y requiere de las empresas, una visión cosmopolita de la actividad económica y de las estrategias empresariales. La internacionalización es uno de los elementos clave para el buen funcionamiento de una empresa y sus perspectivas de futuro. La decisión de internacionalizar una empresa responde al deseo de crecer.

En este sentido, el tamaño de la empresa no tiene que ser un impedimento para su expansión más allá del territorio nacional. Y en esta línea LEANSA Ecuador pone en marcha su estrategia de internacionalización que tiene como base el ingreso a nuevos mercados a través de M&A con lo que garantizan el conocimiento profundo del mercado al que ingresan. Con la producción de nuevos productos nace la idea de posicionar sus marcas en el consumidor, ofreciendo una gama completa de productos. (EKOS, 2015)

REPÚBLICA DEL CACAO

República del Cacao es una empresa emprendedora, agresiva e internacional, con un concepto de origen que rescata al cacao como tesoro nacional. Nació en el año 2007 con el propósito de rescatar uno de los tesoros agrícolas más valiosos que tiene el Ecuador: el Cacao Arriba, conocido también como: “Nacional Fino de Aroma”. La empresa garantiza al 100% la trazabilidad de origen de sus productos. Produce barras de chocolate con cacao provenientes de distintas zonas cacaoteras del Ecuador como Los Ríos, El Oro, Manabí, y también desarrolla barras con agregados de origen como por ejemplo uvillas, pétalos de rosas, chifles, café de Galápagos.

Según testimonio de sus principales directivos, la empresa ha desarrollado un portafolio de diversas categorías para garantizar el éxito de sus boutiques, siempre con un concepto eje que es ‘Un Viaje por el Origen del Cacao’. Han ideado ‘El Rincón del Emprendedor’, iniciativa que promueve el emprendimiento y galardona la creatividad para quienes desarrollan productos a base del cacao fino de aroma, además la empresa brinda capacitación técnica para formar a los futuros chocolateros profesionales del Ecuador. (EKOS, 2015)

DAVINCIROSES: ROSAS DE CALIDAD

Un grupo de amigos y familiares decidió emprender en un prometedor proyecto llamado Davinciroses Exportaciones Cía. Ltda. Está ubicada en Tabacundo. La meta planteada fue ofrecer al mercado internacional una rosa de calidad poniendo alto énfasis en la atención al cliente. Una rosa de alta calidad y un excelente servicio es la oferta de Davinciroses, que cuenta con ocho hectáreas de producción y desde el 2008 incursionó en el mercado internacional, logrando cumplir con las altas exigencias de los compradores externos.

Esto lo ha logrado a través de técnicas de mejoramiento continuo de la producción y que han generado un posicionamiento sostenible en los principales mercados externos. Al interior de la empresa la innovación ha delineado la estrategia administrativa es por ello que se ha consolidado una estructura organizacional eficiente enfocada en el cumplimiento puntual de las todas obligaciones internas y externas.

En lo productivo además se ha diseñado una estrategia de post cosecha que cuenta con alta tecnología para mejorar y facilitar los procesos y obtener un producto de altísima calidad. (EKOS, 2012)

Es así como estas empresas han apuntado a la innovación, lo cual ha contribuido enormemente en el crecimiento de las mismas, generando mayor rentabilidad, posicionamiento en el mercado nacional e internacional, la generación de plazas de trabajo, oferta de productos y servicios de calidad y la oportunidad para que otras empresas o personas con buenas ideas logren alcanzar sus metas.

CONCLUSIONES

La innovación es un proceso que exige creatividad para cambiar los modelos de negocio y paradigmas, lo que convierte a industrias clásicas en oportunidades porque mantienen sus prácticas en la misma línea, lo que rompe la idea innovadora. No obstante, esta práctica no puede ser desarrollada por hacerla, sino que debe estar vinculada a una planificación, a objetivos y metas cualitativas y cuantitativas ya que los esfuerzos requerirán tiempo y financiamiento, y sin un objetivo serán sueños que se quedaron en potenciales grandes ideas. Es importante también definir que no toda idea que parece buena, es una innovación en sí mismo, ya que dependerá de los escenarios que se establezcan a futuro de si se procede o no con dicha innovación.

El desarrollo y apoyo a la innovación en el Ecuador es primordial para el crecimiento económico. Si bien es cierto, con el cambio de la matriz productiva el Gobierno ha puesto sus esfuerzos al fomento de la innovación basado en el conocimiento, aún falta mucho camino por recorrer, por lo tanto, es imprescindible la actuación y apoyo del Estado.

El Ecuador posee muchos casos de éxito que llenan de orgullo a sus ciudadanos. Esto es un incentivo para que más empresas ecuatorianas tomen su ejemplo y puedan innovar sus negocios, buscando el crecimiento y desarrollo empresarial mediante productos y/o servicios que generen valor agregado.

La clave para generar ventaja competitiva en las empresas, es sin duda, invertir en innovación, esto permitirá la evolución de las empresas y el desarrollo en todas las etapas de sus procesos productivos. Se puede confundir con que la innovación requiere de grandes montos de inversión, sin embargo no necesariamente es así. La inversión debe ser intensiva en el recurso humano para que la innovación sea continua, y no pensar que la tecnología es la solución única para llegar a este objetivo, solo es parte de una serie de esfuerzos que giran alrededor del equipo que trabaja para la compañía.

BIBLIOGRAFÍA

1. EKOS. (2011). Modelos de Negocio. *EKOS*, 35.
2. EKOS. (2012). Casos de éxito: Davinciroses. *EKOS*.
3. EKOS. (2015). 150 países: su registro de exportación. *EKOS*.
4. EKOS. (2015). Casos de éxito: All you need is Ecuador. *EKOS*.
5. EKOS. (2015). LEANSA Ecuador. *EKOS*.
6. EKOS. (2015). Producir el mejor chocolate. *EKOS*.
7. EL TELÉGRAFO. (17 de 02 de 2014). Invención e innovación ganan terreno en el Ecuador.

8. *Innovación.*
9. MANUALES PRÁCTICOS DA PEME. (2011). *Innovación Empresarial*. BIC Galicia.
10. STARTUPS. (05 de 06 de 2015). *STARTUPS*. Obtenido de <http://www.startupsventures.com/ecuador-suma-mas-esfuerzos-en-favor-de-lainnovacion/>

Анотація/Anotación

Розвиток та підтримка інновацій в Еквадорі є значущими для економічного зростання. Зрозуміло, що попереду ще довгий шлях, а тому обов'язково мають бути дії та підтримка з боку Держави. Ключовим є інвестування в інновації, оскільки це сприятиме розвитку підприємств на всіх етапах їх виробничих процесів.

El desarrollo y apoyo a la innovación en el Ecuador es primordial para el crecimiento económico. Si bien es cierto, aún falta mucho camino por recorrer, por lo tanto, es imprescindible la actuación y apoyo del Estado. La clave es invertir en innovación, esto permitirá la evolución de las empresas y el desarrollo en todas las etapas de sus procesos productivos.

LA PSICOLOGÍA DE LA SALUD Y SU INFLUENCIA EN LA SALUD MENTAL DE LOS TRABAJADORES

ПСИХОЛОГІЯ ЗДОРОВ'Я ТА ЇЇ ВПЛИВ НА РОЗУМОВЕ ЗДОРОВ'Я ПРАЦІВНИКІВ

Autores/Автори:

Darío Álvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

Juan Carlos Cánchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK

Luis Freire/Луйс Фрейре, Universidad Internacional SEK

Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

La Organización Mundial de la Salud (OMS) menciona que la buena salud mental hace posible que las personas materialicen su potencial, superen el estrés normal de vida, trabajen de forma productiva y hagan aportaciones a su comunidad”.

El presente artículo da lineamientos generales sobre la fisiología de los sistemas del cuerpo humano (nervioso, endócrino, cardiovascular, respiratorio, digestivo y metabolismo, renal, reproductor e inmunológico) y su relación con la salud mental, establece la prevención primaria y secundaria como medidas para mejorar y conservar la salud mental de los trabajadores que al final llegan a constituir riesgos psicosociales.

Se describe la evaluación de riesgos psicosociales y la utilizando métodos que deben realizarse de tal manera que sus resultados apunten al origen de los problemas, es decir, a las características de la organización del trabajo (Condiciones de trabajo) y no a las características de las personas. Se describe la metodología cuantitativa y la cualitativa.

Considerando que psicología de la salud se encarga de prevenir los aspectos de la salud y enfermedad a lo largo del ciclo vital del ser humano (interacción entre ambiente físico, la organización, contenido de trabajo y la relación de la tarea, las interacciones humanas); al final del artículo se establece las formas de intervención psicosocial y que se asocia a la promoción, mantenimiento de la salud y tratamiento de mejora del sistema de salud y sus políticas.

INTRODUCCION

La Organización Mundial de la Salud (OMS) en el documento “Plan de acción sobre salud mental 2013 – 2020 menciona que la buena salud mental hace posible que las personas materialicen su potencial, superen el estrés normal de vida, trabajen de forma productiva y hagan aportaciones a su comunidad”; este Plan de acción está basado en los ámbitos; 1. Salud mental, 2. Trastornos mentales – prevención y control, 3. Servicios de salud mental y 4. Planificación en salud; este plan reconoce la función esencial de la salud mental en la consecución de la salud de las personas.

Considerando que los determinantes de la salud mental y de los trastornos mentales incluyen no solo características individuales como la capacidad para gestionar nuestros pensamientos, emociones, comportamientos e interacciones con los demás, sino también factores sociales, culturales, económicos, políticos y ambientales tales como las políticas nacionales, la protección

social, el nivel de vida, las condiciones laborales o los apoyos sociales de la comunidad. Con el presente artículo se pretende dar lineamientos generales sobre la fisiología de los sistemas del cuerpo humano y su relación con la salud mental y establecer la prevención primaria y secundaria como medidas para mejorar y conservar la salud mental de los trabajadores.

LA PSICOLOGÍA DE LA SALUD

La psicología de la salud se encarga de prevenir los aspectos de la salud y enfermedad a lo largo del ciclo vital del ser humano; enfocándose en (Sheller E., 2007):

- La promoción y mantenimiento de la salud (promocionan hábitos de salud, prácticas del deporte, campañas de alimentación).
- Estudio de los aspectos psicológicos en la prevención y tratamiento de las enfermedades (enseñan a manejar el estrés, guía a personas enfermas a seguir el régimen de tratamiento).
- Los orígenes o causas y las correlaciones entre enfermedad, padecimiento y disfuncionalidad (ingesta de alcohol, fumar, ejecución de ejercicio, uso de equipo de protección personal).
- Analizan y tratan de mejorar el sistema de salud y sus políticas (estudio del impacto de las instituciones y los profesionales de la salud en el comportamiento de las personas).

En sí, la psicología de la salud contribuye en la promoción y el mantenimiento de la salud; la prevención y el tratamiento de las enfermedades, la identificación de las causas y sus correlaciones, enfermedad y la disfuncionalidad relacionada a estas, el mejoramiento de los sistemas de salud y la formulación de políticas al respecto (Matarazzo, 1980).

Los sistemas el cuerpo humano

El buen funcionamiento de los sistemas del cuerpo humano (nervioso, endócrino, cardiovascular, respiratorio, digestivo y metabolismo, renal, reproductor e inmunológico) hace que la persona goce de plena salud física; es importante considerar que el cerebro juega un factor importante en el buen funcionamiento ya que al percibir los factores estimulantes externos del entorno afecta el desempeño de estos sistemas.

La fisiología es el estudio del funcionamiento corporal de los sistemas del cuerpo humano, por tanto es vital conocer como cada componente y cómo estos interactúan con el cerebro; y, de esta manera identificar como la salud mental al final se revertiría en trastornos a cada uno de los sistemas (Sheller E., 2007).

Conducta de salud y prevención primaria

Un hábito de salud es una conducta de salud firmemente arraigada y que se realiza automáticamente; los científicos Belloc y Breslow (1972) empezaron a definir los siete hábitos de salud importantes de prevención como son; dormir 7 a 8 horas, no fumar, desayunar todos los días, no tomar más de una o dos bebidas alcohólicas por día, hacer ejercicio con regularidad, no comer entre comidas, no tener más de 10% de sobrepeso.

La tarea de prevención primaria es inculcar los buenos hábitos de salud y modificar los malos; esto es, tomar medidas para combatir los factores de riesgo de enfermedades antes de que la enfermedad tenga la oportunidad de desarrollarse. Se pueden citar dos estrategias generales de prevención primaria:

1. **Emplear métodos para la modificación de la conducta:** Consiste en que las personas modifiquen sus conductas problemáticas de salud.
2. **Evitar que las personas desarrollen malos hábitos de salud:** Consiste en generar programas de prevención; por ejemplo prevención del tabaquismo.

Las personas por lo general tienen pocos incentivos urgentes para observar las buenas conductas de la salud, una vez que los malos hábitos se han arraigado, las personas no suelen

estar motivadas para modificarlos ya que estos hábitos no sanos pueden ser placenteros, automáticos, adictivos y resistentes al cambio.

PSICOLOGÍA DE LA SALUD OCUPACIONAL

La psicología de la salud ocupacional (PSO) es una disciplina que se encarga de la aplicación de la psicología a la mejora de la calidad de vida laboral, de proteger y promover la seguridad, la salud y el bienestar de los trabajadores (National Institute of Occupational Safety and Health, NIOSH). Estudia desde las perspectivas del empleado individual, el clima social de trabajo y el ambiente intra y extra-organizacional; así por ejemplo el absentismo laboral puede estar influido por factores como (Salanova, 2009):

- Las características del empleado (síntomatología, estrategias de afrontamiento o coping).
- El clima social (falta de apoyo social, conflictos con el supervisor).
- Organización del trabajo (sobrecarga cuantitativa, falta de autonomía).
- Extra organizacionales (cargas familiares demandantes).

El trabajo y su influencia en la salud mental

Los efectos del trabajo en la salud mental son diversos y complejos. Por una parte el trabajo es una fuente de satisfacción y la realización personal por medio de las relaciones y la seguridad financiera que proporciona son aspectos que fortalecen la buena salud mental; mientras, que la falta de trabajo o la pérdida del mismo, puede traer efectos negativos sobre la salud mental, los desempleados tienen riesgo de depresión que es el doble de las personas que tienen empleo (Collantes, y otros, 2012). Los daños a la salud mental de los trabajadores producen sufrimiento individual tan negativo o más que el perjuicio en los rendimientos en el puesto de trabajo, la productividad y la competitividad de las empresas. Dos instrumentos fundamentales para la prevención son:

1. Evaluaciones de riesgos psicosociales.
2. Procedimientos de prevención y resolución de los conflictos relativos a acoso o violencia laboral.

Evaluaciones de riesgos psicosociales

Los factores de riesgo psicosocial pueden ser favorables o desfavorables para el desarrollo de la actividad laboral y para la calidad de vida de la actividad laboral del individuo. De acuerdo a las características propias de cada trabajador (personalidad, necesidades, expectativas, vulnerabilidad, capacidad de adaptación, entre otros) y ante una determinada condición psicosocial el trabajador tendrá una determinada magnitud y naturaleza de reacción con su correspondiente consecuencia. Dentro de la clasificación de los factores de riesgo psicosocial tenemos:

Tabla N° 01. Clasificación de los factores de riesgo psicosocial

Tipo	Factor de riesgo psicosocial
Relacionado con el ambiente físico.	El ruido, las vibraciones, la iluminación, la temperatura, la higiene del lugar de trabajo, la toxicidad, las condiciones climatológicas, disponibilidad de espacio físico para el trabajo, disposición del espacio físico para el trabajo.
Relacionado con la organización, contenido de trabajo y la relación de la tarea.	Sobrecarga cuantitativa o cualitativa de la tarea, pausas y descansos, horario de trabajo, trabajo a turnos y nocturno, funciones y tareas, ritmo de trabajo, monotonía, autonomía, carga mental, formación, responsabilidad, desempeño de rol, comunicación en el trabajo, estilo de mando, participación en la toma de decisiones, condiciones de empleo, desarrollo de la carrera profesional.
Relacionado con las interacciones humanas.	Relaciones en el trabajo a todos los niveles (con superiores, con subordinados, con compañeros, con usuarios o clientes). Relaciones en el trabajo grupales (equipos de trabajo, departamentos, áreas).

Referencia: Adaptado de (Collantes, y otros, 2012)

La evaluación de riesgos psicosociales debe realizarse utilizando métodos que apunten al origen de los problemas, es decir, a las características de la organización del trabajo (Condiciones de trabajo) y no a las características de las personas. Podemos identificar dos tipos de metodología; la cuantitativa y la cualitativa (Collantes, y otros, 2012):

La metodología cuantitativa hace referencia al conjunto de métodos y técnicas que se emplean para determinar la cantidad de un fenómeno; para esto se emplean cuestionarios y los más utilizados esta (Moreno, y otros, 2010):

- FSICO (INSHT).
- Método PREVELAB – PSICOSOCIAL.
- Factores psicosociales. Identificación de factores de riesgo. Instituto Navarro de Salud Laboral (INSL).
- Método MARC-UV
- Método del Instituto de Ergonomía MAPFRE (INERMAP).
- Metodología ISTAS 21.
- Metodología WONT (Cuestionario RED).
- Cuestionario Multidimensional DECORE.
- Batería MC Mutua – UB.
- Otros instrumentos de evaluación Psicosocial.
- La metodología cualitativa es un conjunto de métodos o técnicas que busca hacer comprensible un fenómeno. Dentro de esta metodología podemos distinguir:
- Técnicas observacionales (Observación sistémica no participativa, observación participativa, estudios de caso).
- Técnicas de información mediante conducta verbal (entrevista cerrada, semidirigida o semiestructurada, grupo de discusión, métodos de consenso).
- Análisis de documentos escritos (documentos personales, registros biográficos, auto informes).

El proceso de prevención de los riesgos psicosociales es un proceso continuo que usa los datos de evaluación para evitar la pérdida de la salud de los trabajadores con lo cual se logra mejorar las condiciones de trabajo de la empresa, mejorar los niveles de satisfacción, implicar a los trabajadores y disminuir la probabilidad de ocurrencia de los accidentes y enfermedades derivadas del trabajo.

Procedimientos de prevención relativos a acoso o violencia laboral.

La violencia laboral se refiere a cualquier violencia que se produzca en el entorno del trabajo que cause o pueda llegar a causar daño físico, psicológico moral y constituye un riesgo psicosocial. Las situaciones de violencia psicológica en el trabajo que tiene potencial para afectar la salud del trabajador pueden consistir; en ataques a la víctima (con medidas organizativas, a las relaciones sociales, a la vida privada, a las actitudes), amenazas de violencia física, agresiones verbales y rumores.

Las conductas que producen estos efectos se pueden agrupar en descrédito de la capacidad laboral y deterioro de las condiciones del ejercicio profesional, a citarse por ejemplo; aislamiento socio laboral, desprestigio personal, agresiones y humillaciones.

FORMAS DE INTERVENCIÓN PSICOSOCIAL

Una vez determinados en el proceso de evaluación los factores de riesgo, es necesario pasar a la acción y tratar de adoptar las medidas necesarias para eliminar o reducir la presencia de dichos factores mediante técnicas adecuadas dentro de los límites marcados por la legislación laboral. La intervención psicosocial puede tomar medidas primarias (aquellas que inciden directamente sobre la organización del trabajo – ver tabla N° 02), medidas secundarias (se

dirigen a los individuos afectados por algún riesgo psicosocial - ver tabla N° 03) y las medidas terciarias (tienen el fin la recuperación y rehabilitación de las personas que han sufrido enfermedades psíquicas y físicas por su exposición a los riesgos psicosociales.

Tabla N° 02. Medidas de prevención primarias sobre la organización del trabajo.

Factores de riesgo	Medidas	Descripción
Equilibrar la carga de trabajo (Demanda) y garantizar el tiempo de descanso.	La rotación de los puestos de trabajo.	Rotar el trabajo entre los trabajadores de un mismo centro. Analizar la aplicación de las polivalencias.
	La remodelación y mejora de tareas.	Equilibrar la concentración y la fragmentación de las tareas. Evitar la monotonía o fatiga.
	Proporcionar más o mejores recursos a los trabajadores.	Disponer los recursos necesarios para la realización de la tarea (materiales, tecnológicos o humanos).
	La garantía del tiempo de descanso.	Asegurar que el trabajador descanse el tiempo necesario para reponer la energías consumidas durante la actividad, esto incluye horas de sueño.
Aumento de control y autonomía de los trabajadores.	Autonomía para decidir sobre el modo de ejercer sus tareas.	Trabajar en la automatización y vigilancia de los trabajadores de acuerdo a la actividad que ejecute el trabajador.
	Mejorar la disposición sobre el tiempo de trabajo.	Observar cuando comienza, acaba o interrumpe la jornada laboral. Analizar la aplicabilidad de sistemas Just in time.
	Mejorar la disposición del trabajador sobre el lugar de trabajo.	Pensar en temas como el teletrabajo o trabajo a distancia, posibilidad de aplicar tecnología de la información. Otros según el tipo de trabajo.
Mejorar el apoyo a los trabajadores.	Favorecer la comunicación e información.	Aplicar tableros de anuncios, intranet dependiendo de los turnos, lugares y centros de trabajo.
	Favorecer la participación de los trabajadores.	Desarrollar reuniones de trabajo, buzones de mejoramiento productivo, uso de tecnologías de la información.
	Apoyo ante sucesos de violencia externa o de terceros.	Establecer sistemas de aviso de incidencias (alarmas, buzón de avisos) de problemas relacionados con la organización del trabajo y el trato con personas.
Mejorar las relaciones sociales en el trabajo.	Los códigos éticos o de conducta.	Desarrollar un código de ética con planes de recompensa.
	Evitar los conflictos de rol o competencia.	Dejar clara la delimitación de las competencias de las personas y que todas estén informadas al respecto.
Mejorar la gestión de los cambios.	La gestión de los cambios ordinarios.	Hacer uso de elementos y protocolos en la que se especifique los cambios en la empresa.
	Empresas en procesos de reestructuración: la anticipación del cambio.	Los efectos de la reestructuración tienen efectos en la salud mental en los colectivos (despedidos, supervivientes a la crisis y los mandos intermedios). Intervenir a nivel social, empresarial e individual.

Referencia: Adaptado de (Collantes, y otros, 2012)

Tabla N° 03. Medidas de prevención secundarias sobre los individuos.

Factores de riesgo	Medidas	Descripción
Acciones de formación y sensibilización de los trabajadores.	Selección y formación de los mandos	Desarrollar un modelo adecuado de selección. Incluir habilidades de trato, respeto y comunicación interpersonal, habilidades de relación social – coaching.
	Formación para el reciclaje profesional y la empleabilidad.	Tomar medidas de formación y orientación profesional previa a los cambios de la empresa.
	Formación en autodefensa.	Aplicar a trabajadores expuestos a violencia física (vigilantes de seguridad, personas en lugares expuestos).
	Formación en costumbres saludables.	Son temas que precisen costumbres y modos de vida saludables.
	Otras maneras de formación.	Técnicas para evitar la adicción al trabajo, o el tecnoestrés.
Los procedimientos o protocolos ante situaciones de acoso laboral.	La confidencialidad.	Garantizar que la información dentro de la empresa se maneja dentro de los estándares de confidencialidad.
	La inmediatez.	Generar un programa que motive a tomar acciones inmediatas dentro de la empresa.
	La imparcialidad.	Garantizar la imparcialidad y objetividad ante cualquier evento y decisión.
	La adopción de medidas preventivas	Tomar acción frente a los hallazgos encontrados a fin de evitar la reincidencia.

Referencia: Adaptado de (Collantes, y otros, 2012)

CONCLUSIONES

El documento “Plan de acción sobre salud mental 2013 – 2020” de la OMS está basado en los ámbitos 1. Salud mental, 2. Trastornos mentales – prevención y control, 3. Servicios de salud mental y 4. Planificación en salud; constituyendo hoy por hoy un referente técnico y de aplicación para mantener y mejorar la función esencial de la salud mental de las personas.

Los determinantes de la salud mental y de los trastornos mentales incluyen no solo características individuales como la capacidad para gestionar los pensamientos, emociones, comportamientos e interacciones con los demás, sino también factores sociales, culturales, económicos, políticos y ambientales.

El conocer sobre fisiología de los sistemas del cuerpo humano y su relación con la salud mental permite prevenir y actuar oportunamente sobre las posibles causas de los trastornos mentales de las personas.

La prevención primaria y secundaria son medidas que ayudan a prevenir y mejorar las condiciones del entorno bio psico social del individuo y al relacionarlo con el ámbito laboral protege la salud mental de los trabajadores.

RECOMENDACIONES

Analizar con detenimiento el documento “Plan de acción sobre salud mental 2013 – 2020” de la OMS ya que también tiene vínculos conceptuales y estratégicos con otros planes de acción y estrategias mundiales como la estrategia mundial para reducir el uso nocivo del alcohol, el plan

de acción mundial sobre la salud de los trabajadores 2008-2017, el plan de acción de la estrategia mundial para la prevención y control de las enfermedades no transmisibles 2008-2013, entre otros.

Aplicar los métodos de evaluación de riesgos psicosociales para identificar el tipo y nivel de riesgo en el individuo y que al final puede ser determinante en la salud mental de las personas por los trastornos mentales y conductuales que podría presentarse.

Generar programas relacionados con la fisiología de los sistemas del cuerpo humano y su relación con la salud mental de manera que se pueda prevenir y actuar oportunamente con instrumentos y orientaciones técnicas psicológicas.

Desarrollar la prevención primaria y secundaria como parte de las acciones proactivas en de la salud mental en el contexto laboral; buscando siempre el apoyo de entidades de gobierno como IESS, Ministerio de trabajo, otras asociaciones internacionales como nacionales.

BIBLIOGRAFÍA

1. Collantes María Pilar y Marcos Juan Ignacio La salud mental de los trabajadores [Libro]. - Las Rosas (Madrid) : La Ley, 2012.
2. Equipo de investigación WoNT_Prevenición Psicosocial NTP 730: Tecnoestrés: concepto, medida e intervención psicosocial [Informe]. - Madrid : INSHT, 2013.
3. Fundació Parc Tauli El impacto de la crisis económica en la salud mental de la población [Publicación periódica]. - Catalunya : Observatori de Salut Mental de Catalunya, 2015.
4. Moreno Bernardo y Báez Carmen Factores y riesgos psicosociales, formas, consecuencias, medidas y buenas prácticas [Informe]. - Madrid : INSHT, 2010.
5. Organización Mundial de la Salud - OMS Plan de acción sobre salud mental 2013 - 2020 [Informe]. - Ginebra : OMS, 2013.
6. Robbins Stephen P. Comportamiento orgnizacional [Libro]. - México: Person Educación. 704 páginas., 2004. - Vol. 10.
7. Salanova Marisa Psicología de la salud ocupacional [Libro]. - Madrid : Síntesis S.A., 2009.
8. Santacreu Mas José Psicología clínica y psicología de la salud [Publicación periódica]. - Madrid : Universidad Autónoma de Madrid, 1991.
9. Sheller E. Taylor Psicología de la Salud [Libro]. - México : McGraw-Hill, 2007. - Vol. Sexta edición.
10. Solé Gómez María Dolores www.insht.es [En línea] // NTP 639. - INSHT, 12 de 03 de 2008. - 27 de 02 de 2016. - http://www.insht.es/InshtWeb/Contenidos/Estudios/Proyectos/En_Curso/Subvencionados/RedEuropeaPromoSalud/Ficheros/ntp639.pdf.
11. World Health Organization www.who.int [En línea] // Occupational Health. - GOHNET, 2009. - 27 de 02 de 2016. - http://www.who.int/occupational_health/publications/newsletter/gohnet_newsletter_15/en/#.

Анотація/Anotación

Знання фізіології систем людського організму та їх зв'язку з розумовим здоров'ям, дозволяє запобігти можливим причинам виникнення психічних розладів, або ж діяти належним чином, якщо такі виникли. Первинне та повторне запобігання є засобами захисту та покращання умов оточення індивіда, що допомагають захистити розумове здоров'я робітників.

Conocer la fisiología de los sistemas del cuerpo humano y su relación con la salud mental, permite prevenir y actuar oportunamente sobre las posibles causas de los trastornos mentales. La prevención primaria y secundaria son medidas que ayudan a prevenir y mejorar las condiciones del entorno del individuo y protege la salud mental de los trabajadores.

DEFENDIENDO LA LEGALIDAD: RECLAMACIÓN DE ECUADOR ANTE LA OMC POR APLICACIÓN DE SALVAGUARDIA POR BALANZA DE PAGO

НА ЗАХИСТІ ЗАКОННОСТІ: ПОЗОВ ПРОТИ УРЯДУ ЕКВАДОРУ У СОТ ЗА ВВЕДЕННЯ МИТА НА ПЛАТІЖНИЙ БАЛАНС

Autores/Автори:

Diego Donoso V. PhD, Universidad Complutense de Madrid

Erika Escobar/Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel

Lorena Cazares/Лорена Касапес, Universidad Central del Ecuador

RESUMEN

Es una descripción y análisis de la medida de salvaguardia por balanza de pagos, adoptada por el Gobierno de Ecuador en 2015, a causa de la crisis económica externa y la caída del precio del crudo, petróleo. En este artículo se trata de identificar si fue una medida legal, que responda a la reglamentación de la Organización Mundial de Comercio (OMC), de la cual el país es miembro. Además, de evaluar los resultados de la salvaguardia por balanza de pagos, que buscaban disminuir desacelerar las importaciones desde los países socios, en una acción que resultó proteccionista para la producción nacional. Finalmente, se pone en evidencia las negociaciones que debieron realizarse ante la OMC y el Fondo Monetario Internacional a fin de lograr el reconocimiento del problema por el que pasa el país y que efectivamente hay una afectación a la balanza de pagos.

INTRODUCCIÓN

Factores externos como el desplome mundial de los precios del petróleo y la continua apreciación del dólar en países de economías desarrolladas y emergentes, son factores externos que determinaron que Ecuador adopte medidas de tipo arancelarias a fin de preservar la liquidez de su economía dolarizada y evitar la contracción del crecimiento económico y el empleo (Comex, Salvaguardia por balanza de pagos, 2015). En los dos últimos años, el escenario se ha dibujado desfavorable con incidencias directas en la caja fiscal, y de seguir en ese ritmo, en el 2016 no se prevé un mayor crecimiento, lo que se agrava con la crisis por la que atraviesa la región. (Cepal, 2015) evaluó que la economía de América Latina y el Caribe cerró el año pasado con una recesión del 0,4 %, proyectando un crecimiento de solamente el 0,2 % en 2016. En cuanto al caso ecuatoriano, los factores que han influido para frenar el crecimiento son la caída de los precios del petróleo, la baja de las exportaciones y la casi paralización de las actividades productivas por las restricciones a importaciones.

El Presupuesto General del Estado se ubica en 29.835 millones de dólares respecto al aprobado inicialmente de 36.317 millones, calculado con un precio de 35 dólares por barril de crudo y por ello ahora busca nuevas fuentes de financiamiento. (Finanzas M. d., 2016). Dos ajustes precedieron el recorte que significó 2.220 millones de dólares, es decir una reducción del 2.2% del PIB. Para 2016 se prevé un nuevo reajuste presupuestario, considerando que el barril de crudo ecuatoriano no muestra mejoras y más bien se ha precarizado, cotizándose por debajo de los 19 dólares. (Finanzas M. d., 2016)

El Frente Económico y Productivo, generó una alerta por el deterioro de los precios del petróleo que inciden de manera directa en el sector externo de la economía, pues a pesar de que el Ecuador depende cada vez menos del petróleo, este recurso estratégico, sigue siendo el principal producto de exportación. Se calcula que por cada dólar que baja el precio, se deja de recibir 77 millones de dólares en la balanza comercial, lo que se traduce en un menor flujo de divisas hacia el país.

En este escenario, el gobierno ecuatoriano adoptó como medida una salvaguardia por balanza de pagos, la misma que se promulgó dentro de la legalidad al ser miembro de (OMC, Las salvaguardias, 2015), desde el 21 de enero de 1996. Este organismo manifiesta que *“un miembro de la OMC puede adoptar una medida de “salvaguardia” (es decir, restringir temporalmente las importaciones de un producto) para proteger a una rama de producción nacional específica de un aumento de las importaciones de un producto que cause o amenace causar daño grave a esa rama de producción”*. Un segundo organismo multilateral como el Fondo Monetario Internacional (FMI), aportó con su criterio de que Ecuador pasa por una crisis de balanza de pagos.

El país se sujetó a la normativa de la OMC como recurso para restaurar el equilibrio económico, ello porque en circunstancias especiales este organismo permite que un país cobre temporalmente aranceles mayores a los establecidos en sus compromisos, o que aplique otras restricciones a la importación de bienes. Se contempló como una medida temporal de 15 meses, que se cumplen este 2016, tras lo cual debe ejecutarse –desde enero- la desgravación progresiva (COMEX, 2015). *“Esta coyuntura supone un riesgo para el país en el sentido de que puede provocar desequilibrios en el sector externo, así como problemas de liquidez, que podrían afectar al crecimiento y la generación de empleo. El Ecuador dolarizado, al no disponer de instrumentos de política monetaria y cambiaria, es mucho más sensible al entorno internacional y más vulnerable al impacto de este en su desempeño económico”* (Económica M. C., marzo 2015)

Desde el 11 de marzo del 2015, la salvaguardia por balanza de pagos se estableció al 30% de las importaciones, que representan 2.961 partidas. Se fijaron sobretasas del 5% (bienes de capital y materias primas no esenciales), 15% (bienes de sensibilidad media), 25% (neumáticos, cerámica, CKD (kit de ensamblajes de televisores y motos), y 45% (bienes de consumo final). Esta medida tiene un impacto alrededor de un universo que se aproxima a los 8.500 millones de dólares en importaciones, en tanto que la aspiración es disminuir este rubro a 2.200 millones de dólares (COMEX, 2015). Entre enero y agosto de 2015, las importaciones alcanzaron los 14.298,6 millones de dólares, cantidad inferior en 2.949,1 millones a la registrada en igual período de 2014 (17.247,7 millones), (BCE, Indicadores Económicos, 2015).

PRODUCTOS AFECTADOS GRABADOS CON SOBRETASAS			
5%	15%	25%	45%
1	2	3	4
Bienes de capital no esenciales y materias primas no esenciales Cables Electrificaciones de cercas Compresores para vehículos	Importaciones de sensibilidad media Instrumentos de medición eléctrica Detectores de humo Taxímetros Contadores de agua Bicicletas, llantas, frenos Parlantes Convertidores de energía	Piezas para ensamblar vehículos variados Tubos y canalones, excepto los de cerámica Calzado, cinturones de seguridad Paños para fregar	Bienes de consumo final Salsas y condimentos Juegos, pastas y harinas Alimentos de carácter suntuario Frutas y verduras Instrumentos de música Gafas de sol Juguetes

1	2	3	4
Herramientas de jardinería o agricultura Cisternas de aluminio Tubos de perforación Telas y artículos de hilado	Máquina para amasar cemento Máquinas para obras públicas Cajeros automáticos Calculadoras Básculas, motores Herramientas como martillo, taladros o pinzas Puertas y ventana Clinker	Mantas Ropa de algodón, lana o fibras sintéticas Bebidas alcohólicas	Muebles Carnes y pescados Cámaras de fotos Aviones, barcos y motos Camiones y hormigueros Artículos audiovisuales (Televisión, radio) Impresos, carteles y grabados Tabacos

COMEX y OMC, 2015

La salvaguardia por balanza de pagos se considera como un mecanismo de la política económica, amparado en el artículo 8 del COPCI, el mismo que determina que *“el Estado ecuatoriano mediante el organismo rector en materia de política comercial, podrá adoptar medidas de defensa comercial para prevenir o remediar el daño o amenaza a la producción nacional, restringir o regular las importaciones que aumenten significativamente, y que causen o amenacen con causar daño a los productores nacionales de productos similares o directamente competidores, así como responder a medidas comerciales, administrativas, monetarias o financieras adoptadas por un tercer país, que afecten los derechos e intereses comerciales del Estado ecuatoriano”*.

El objetivo de Ecuador es incrementar y diversificar las exportaciones y productos, sobre todo de la canasta no petrolera, para colocarlas en nuevos nichos del mercado externo, para lo cual se sustenta en una política comercial encaminada al cambio de la matriz productiva. De allí se desprende un plan nacional de promoción de exportaciones e inversiones y sustitución selectiva de exportaciones, además de transferencia tecnológica, innovación y excelencia, y generar nueva oferta exportable de bienes y servicios. En esa hoja de ruta también se justifica la aplicación de medidas que garanticen en el tiempo la competitividad de los productos en los mercados, frente a sus competidores mundiales, la sostenibilidad de las empresas y por ende el fortalecimiento de la economía ecuatoriana. Al respecto (Senplades, 2013 2017) contempla el uso de medidas arancelarias, no arancelarias, salvaguardias u otras, en el marco de los acuerdos internacionales, a fin de contribuir con la transformación de la matriz productiva e incorporar instrumentos de resguardo a la balanza de pagos en negociaciones internacionales y mecanismos legales, dentro de la normativa vigente, que se activen en caso de contingencias. También establecer medidas comerciales relativas a importaciones, necesarias para promover el desarrollo industrial y que garanticen la sostenibilidad del sector externo.

A partir de estos antecedentes, en el artículo se analizará la legalidad del Ecuador en la aplicación de la salvaguardia por balanza de pagos y su sostenibilidad en la OMC, instancia desde la cual se ha sugerido a Ecuador implementar reformas económicas, y que tengan coherencia con las normas de la OMC, en la búsqueda de medidas menos de distorsión del comercio internacional.

Es un trabajo de investigación con un aporte académico, que parte de la observación, y se desarrolla en base a teorías y punto de vista de expertos, como personas e instituciones, que a través de un proceso inductivo han aportado y contrastado a tema de salvaguardias por balanza de pagos. Ecuador se enfrenta a cumplir este año con la meta de reducir en el 30% las importaciones y estabilizar la balanza de pagos. La problemática descrita, conduce a una lectura clara y contextualizada que nos permiten llegar a conclusiones.

Una medida coyuntural

En base a los análisis y cálculos del Ministerio Coordinador de Política Económica (MCPE), se justificó la existencia de un desequilibrio de la balanza de pagos del Ecuador, “recomendando la adopción de una medida que incida sobre el nivel general de las importaciones” (Económica M. d., 2015); sumado al argumento legal que la salvaguardia es un mecanismo legítimo para la defensa de la economía nacional y que se encuentra justificada a nivel de los organismos internacionales que rigen el comercio. (MCE, 2015), además contenida en la legislación nacional. Desde el 2007, el Gobierno había establecido una política pública, con miras a promover el cambio de la matriz productiva, lograr la erradicación de la pobreza extrema, alcanzar un crecimiento con redistribución y fortalecer la dolarización. Esto se legitimó, a través de la Constitución Política del Estado, artículo 261, que señala *que el Estado central tendrá competencias exclusivas sobre las políticas: económica, tributaria, aduanera, arancelaria; fiscal y monetaria; comercio exterior y endeudamiento*”. (Asamblea, 2008). Lo que en definitiva parece hacer flexible la política pública ecuatoriana y que se ajuste a los requerimientos gubernamentales o del Ejecutivo, como ocurre actualmente con el tema de las salvaguardias por balanza de pagos.

Los intentos de Ecuador por sostener la economía dolarizada, sin poder recurrir al uso de políticas monetarias y cambiarias, estuvo precedida por una salvaguardia cambiaria (derecho aduanero), que en diciembre de 2014, se impuso a Colombia (con el 21%) y Perú (con el 7%), respectivamente, países vecinos y socios comerciales. Para entonces su argumento se basó en el artículo 98 el Acuerdo de Cartagena, (CAN, 2014) que señalaba “*fue la afectación generada por las devaluaciones de las monedas de dichos países*”. (Comex, Informe salvaguardia, 2015), por lo que al poco tiempo este instrumento fue sustituido por la salvaguardia por balanza de pagos. Para el país este modelo ha sido la alternativa a la que ha recurrido cada vez que se presentan situaciones similares, sino cabe recordar que como antecedente en el 2009, aplicó una medida similar ante la crisis financiera internacional. Es decir que en ambos casos se ha apelado a este instrumento como respuesta a los desequilibrios generados por factores externos, para que no queden dudas sobre la legalidad, bajo el amparo de los organismos pertinentes: OMC y CAN.

El actual gobierno – en relación a los últimos 15 años, es el que más ha implementado medidas numerosas y variadas restricciones a las importaciones y al comercio: salvaguardia por balanza de pagos, enero de 2009 a enero de 2010; restricciones e incrementos de aranceles a importaciones, junio de 2012 a diciembre de 2014; regulaciones de normas de origen, diciembre de 2013 hasta la actualidad y salvaguardias por balanza de pagos, marzo de 2015 hasta la actualidad. (González, 2015)

La batalla hacia la defensa de la legalidad ha implicado negociaciones y acercamientos a los organismos multilaterales para demostrar la crítica situación del Ecuador. Una dinámica que se ha sostenido por tres ocasiones, entre el 2015 y 2016, ante el Comité de Restricciones por Balanza de Pagos de la OMC, a través de reuniones para escuchar desde el banquillo de los acusados la defensa ecuatoriana y hacer seguimiento estricto de las cifras que demuestren el desequilibrio de la balanza de pagos. El FMI sugiriendo la eliminación de recargos a la importación de distorsión tan pronto como sea posible

e y dentro de los plazos anunciados. Efectivamente Ecuador ha seguido el orden legal para desmontar las salvaguardias desde este enero, hasta junio del 2016 –como lo impone la OMC. A partir de los tres primeros meses del año, se ha reiterado la reducción de la sobretasa para los bienes de consumo pasa del 45% al 40%, luego será al 26,7% en abril y al 13,3% en mayo, y en junio serán levantadas completamente. (Comercio M. d., 2016).

La OMC cuenta con sus mecanismos de verificación y fiscalización, para el caso de Ecuador ha sido imprescindible el informe del FMI respecto a la situación económica del país. (FMI, 2015). Este organismo – en una visión general- ha reiterado la situación de la balanza de pagos, incluyendo su nivel de reservas de divisas; la fuerte caída de los precios del petróleo que afecta

al sector principal de la economía ecuatoriana, así como la disminución del crecimiento y una moneda apreciada. No obstante en un claro mensaje el FMI se ha referido a ciertas recetas a aplicarse: mayor colaboración de parte de Ecuador y la adopción de recomendaciones considerando que la economía depende en gran medida de los ingresos petroleros y se encuentra bajo un régimen dolarizado. El organismo advertía que el panorama se enturbia aún más por un posible endurecimiento de las condiciones financieras externas y la exposición del país debido a los desastres naturales. Por lo que su atención está centrada para que se redoblen los esfuerzos para construir mecanismos para preservar la estabilidad financiera, y fortalecer la competitividad, al tiempo de desarrollar un plan de contingencia a fin de asegurar que cualquier déficit en la financiación se aborde a través de recortes en el gasto no prioritario. Asimismo racionalizar el gasto en los salarios del sector público, revisar los subsidios de combustibles, mejorar la recaudación de impuestos, y continuar el proceso de reforma del sistema de pensiones.

Al respecto Ecuador se ha comprometido a implementar medidas de ajuste estructural, adoptando por del Directorio del FMI. (Comercio O. M., 2015). Otros factores observados es el deterioro del clima de negocios y la dificultad de atraer inversiones. Si bien la mayoría de miembros de OMC ha reconocido el deterioro de la balanza de pagos de Ecuador, persisten puntos de vista de desacuerdo, bajo la apreciación que los recargos están causando una carga para los exportadores, por lo que se ha insistido en la necesidad de eliminar las sobretasas hasta junio de 2016.

La legalidad frente a la Organización Mundial de Comercio (OMC)

La salvaguardia por balanza de pagos que lleva en vigencia un año, fue escogida al constituirse en un instrumento internacional regular y legítimo dentro de la normativa internacional de la OMC para ayudar a los países en desarrollo a enfrentar problemas temporales en sus balanzas de pagos (OMC, Estructura de los Acuerdos Comerciales, 2007).

Ecuador al aplicar esta medida ratifica su tesis de haber actuado cumpliendo con los procedimientos establecidos en ese organismo, en el artículo XII y la sección B del artículo XVIII del GATT de 1994, (OMC, 2015). Con ello se buscaba contrarrestar la balanza de pagos negativa y la reducción de la liquidez de la economía ecuatoriana que impacta en el actual esquema monetario. Cabe precisar que se diferencia de la salvaguardia cambiaria ya que ésta es un instrumento exclusivo de la Comunidad Andina (CAN), y solamente se aplica a Colombia, Perú y Bolivia, como miembros.

Cuando un país ingresa a la OMC hace compromisos con todos sus integrantes, por ejemplo para mantener límites a los aranceles que cobra a sus importaciones, los mismos que son fijados en el momento que el país ingresa al organismo. Hay que tomar en cuenta que en circunstancias normales, si un país cobrara un arancel por encima de esos niveles acordados estaría irrespetando sus compromisos con los demás países de este organismo.

Lo que hace una salvaguardia por balanza de pagos es permitir -en circunstancias especiales -que un país cobre temporalmente aranceles mayores a los establecidos en sus compromisos o que aplique otras restricciones a la importación de bienes. La salvaguardia es un mecanismo temporal, y se puede aplicar únicamente mientras dure el problema de balanza de pagos. La parte ecuatoriana estableció que son 15 meses, aunque según el Ministerio de Comercio Exterior (MCE, 2015), la norma permite hasta cuatro años. Las autoridades de la entidad consideraron que el tiempo fijado era prudente -hasta junio de 2016- porque entonces el gobierno equilibraría la balanza de pagos.

Adicionalmente, el país que establece la salvaguardia tiene la potestad de decidir a qué productos aplicará mayores aranceles y a cuáles no. En total son 2 961 partidas con sobretasas de hasta el 45%; de ellas 1392 tienen el porcentaje más alto. El gobierno contempló una metodología para no afectar a los bienes de capital y materias primas necesarios para

la producción local, así como tampoco incidir en las actividades productivas, principios que contiene la OMC (Aulestia, ministro de Comercio Exterior, 2015).

En el ámbito internacional, el Acuerdo General de Aranceles Aduaneros y Comercio de 1994 (GATT de 1994), en su artículo XVIII sección B, *“estipula la facultad de un país miembro en desarrollo, cuando experimente dificultades para equilibrar su balanza de pagos y requiera mantener la ejecución de su programa de desarrollo económico, que pueda limitar el volumen o el valor de las mercancías de importación, a condición de que las restricciones establecidas no excedan de los límites necesarios para oponerse a la amenaza de una disminución importante de sus reservas monetarias o detener dicha disminución, es decir, regular el nivel general de sus importaciones para salvaguardar su situación financiera exterior y de obtener un nivel de reservas suficiente para la ejecución de su programa de desarrollo económico”*.

Bajo esos preceptos, el Ecuador ha defendido la legalidad en la OMC para el sostenimiento de la salvaguardia. Asimismo el artículo 125 del Reglamento al Libro IV del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), faculta al Ministerio de Comercio Exterior, en su calidad de órgano rector de la política de comercio exterior, efectúa las notificaciones y demás procedimientos respecto de las medidas de protección de balanza de pagos, ante las organizaciones multilaterales, regionales o subregionales de los tratados o acuerdos comerciales de los que forme parte el Ecuador.

A nivel del Comité de Restricciones por Balanza de Pagos, reunido en junio 2015, los miembros de la OMC realizaron consultas sobre los recargos temporales a la importación que adoptó por motivos de balanza de pagos. En el informe se precisó que desde el 11 de marzo, Ecuador viene imponiendo recargos al 30% de las importaciones para proteger su balanza de pagos debido a un “clima económico muy desfavorable”.

Por su parte, el Fondo Monetario Internacional (FMI), identificó como principal factor la situación de la balanza de pagos, incluyendo el nivel de reservas de divisas; la caída de los precios del petróleo a finales de 2014, que afectó fundamentalmente al desempeño económico; así como la disminución del crecimiento y una moneda apreciada. Coincidencias que sin embargo están atadas a medidas de ajuste estructural que Ecuador debe cumplir de acuerdo a las recomendaciones de este organismo, principalmente reducir el porcentaje de salvaguardias a bienes de consumo, a partir de enero del 2016.

En octubre de 2015, se produjo una segunda jornada de consultas del Comité, en que las diferencias se hicieron más evidentes como consecuencia de la salvaguardia por balanza de pagos, especialmente en las importaciones. Las inquietudes han obedecido particularmente sobre si la medida podría ser económicamente justificada, ya sea en línea con las normas de la OMC, y en su impacto negativo en la exportación de otros miembros de este organismo.

Ecuador ha esgrimido sus argumentos ante el comité de la OMC, en base una evaluación macroeconómica del país y un informe de resultados por la aplicación de la salvaguardia, así como al cronograma para su desmantelamiento. (MCPE, 2015). Los países emitieron criterios de apoyo a los esfuerzos que hace Ecuador en el contexto de una difícil situación signada por el desplome del precio del petróleo, la apreciación del dólar, las depreciaciones de las monedas de sus principales socios comerciales y el descenso económico mundial que afecta a las exportaciones ecuatorianas y a los precios de sus principales productos.

En un tercer intento, en febrero del 2016, Ecuador a través del (MCE, 2016) acudió una vez más al organismo multilateral para presentar un balance sobre los resultados de la medida, aunque sin mayor resultado, por lo que se prevé continuar el análisis el próximo junio de 2016.

A nivel del Comité de la OMC, los países miembros reconocieron las dificultades por las que atraviesa el país a causa del desplome del precio del petróleo, la apreciación del dólar, las

depreciaciones de las monedas de sus principales socios comerciales, así como el descenso económico mundial que afecta a las exportaciones ecuatorianas y a los precios de sus principales productos.

Durante la Décima Conferencia Ministerial de la OMC, (Nairobi 2015), el Ecuador explicó que el mecanismo de salvaguardia especial se ha convertido en un asunto indispensable para hacer frente a las distorsiones que se presentan en el comercio agrícola debido a las subvenciones de exportación. *“Los países como el Ecuador que asumimos onerosos compromisos en materia arancelaria en el ámbito de acceso a mercados, por ello es necesario contar con herramientas que nos permitan proteger a nuestro sector productivo”* (Dávalos, 2015).

Acciones proteccionistas

Desde el gobierno ecuatoriano se ha manifestado que es una necesidad el tomar medidas de restricción temporal de carácter general a las importaciones para evitar mayor deterioro de la balanza de pagos, especialmente de la balanza comercial, impactada por factores externos. En tanto niega que se trate de una medida “proteccionista”. Sin embargo, desde otros sectores de la producción, empresarial, comercial, entre otros, se pone al Ecuador como un ejemplo más de cómo algunos países latinoamericanos han decidido emplear herramientas para cerrar sus mercados, lo que identifican como un modelo “proteccionista que está en auge” (Económica.com, 2015).

Las cifras son relevantes, y es que en los últimos 4 años, entre el 2010 y 2014, casi se cuadruplicaron las medidas restrictivas aplicadas por miembros de la OMC, de 546 a 2.146. En el análisis sobre el proteccionismo se manifiesta que aunque hay matices entre los distintos países: Ecuador y Brasil en el extremo proteccionista; Perú y Chile en el otro lado, las estadísticas dejan claro que en toda la región el número de medidas proteccionistas ha aumentado vertiginosamente desde el 2010. Se identifica que Argentina y Ecuador han mantenido medidas proteccionistas que han afectado las exportaciones de varios rubros, a los países de la Región. Por la parte ecuatoriana, (Mayoral, 2014) afirma que desde que históricamente el país se adhirió a la OMC, ha usado apenas cuatro medidas de salvaguardias, de manera limitada.

(Barón, 2008) señala que las medidas de salvaguardia, como herramientas del comercio internacional fueron concebidas como salidas de emergencia para los países, principalmente desarrollados que veían en riesgo sus industrias nacionales por el aumento de las importaciones. A pesar de legalidad frente al GATT, la autora afirma que los estados contratantes optaron por incluirlas en instrumentos bilaterales. *“Su reiterado uso llevó a la multiplicación de tales acuerdos internacionales, lo que generó la necesidad de estandarizar. Si bien estas fueron previstas como medidas de defensa comercial, en el Acuerdo de Salvaguardias (AS) no se trazó una línea divisoria para diferenciarlas de las medidas proteccionistas”*.

La duración de esta tendencia es incierta, manifiesta Juan Carlos Mathews, economista y blogger de *semanaeconomica.com*, quien considera que hay poco espacio para maniobrar. *“Lo que ocurra después depende de muchas variables. Ecuador, bajo su Plan Nacional del Buen Vivir, dice que seguirá un esquema de sustitución de exportaciones”*.

Otra visión es que la aplicación de medidas proteccionistas puede provocar la desviación de los flujos de mercancías de sus mercados naturales a los objetivos de venta, provocando a su vez la adopción de nuevas medidas en esos mercados y una escalada en el nivel de protección a fin de prevenir la desviación señalada, afirma (Barney, 2011). Este autor agrega que las crisis económicas históricamente han resultado en un incremento del proteccionismo, por lo que es importante en la actualidad observar la disciplina en materia de salvaguardas. *“Se señala que la respuesta ante los cambios en el mercado internacional debe ser el ajuste y no el proteccionismo, sin embargo, las medidas de salvaguarda correctamente aplicadas son necesarias para permitir precisamente el ajuste y la recuperación de las industrias nacionales”*.

En la Cumbre de Nairobi, (Dávalos, 2015), en una postura efectiva, Ecuador hizo alusión al proteccionismo, “ *es tiempo que los países desarrollados Miembros de la OMC asuman la responsabilidad de eliminar sus subsidios a la exportación y reduzcan sus medidas de ayuda interna, que provocan graves e injustas distorsiones en el comercio y la producción mundial agrícola. El comercio no debe ser un instrumento para enriquecer a unos pocos, sino una herramienta para el desarrollo de muchos*”.

Efecto de la Salvaguardia, evolución de importaciones

Las importaciones incluidas en la salvaguardia por balanza de pagos presentaron una tendencia decreciente entre marzo y diciembre de 2015, en una demostración que la medida tenía el efecto esperado por el gobierno. Durante todo el período, las importaciones no petroleras se redujeron, en buena parte por la desaceleración de la actividad económica; en tanto que las importaciones no sujetas a la medida cayeron a 451 millones de dólares (8,9 %), mientras que las partidas que están dentro de la medida han decrecieron en alrededor de 680 millones de dólares (21,2 %).

En términos de volumen, las importaciones también disminuyeron de 11,3 % respecto al mismo periodo de 2014; contracción que obedece a la disminución en las importaciones de productos no petroleros (20,6 %), pues el volumen de las compras externas de combustibles y lubricantes aumentó en 5,3 %. (MCPE, 2015)

Según (COMEX 2015), las importaciones de bienes de capital se redujeron en casi 14 %, en valor y volumen, respecto al mismo período de 2014. En cuanto a las importaciones de materias primas, en diciembre de 2014, las importaciones de estos bienes ascendieron a 689 millones de dólares (incremento de 27,3% respecto a diciembre 2013), el valor más alto registrado en similar mes desde 1999. En 2015, el valor de estas importaciones registró un decrecimiento de 12,5 % respecto a igual período de 2014. En términos de volumen se observa una reducción acumulada de 21 %.

En cuanto a las importaciones acumuladas de bienes de consumo disminuyó en casi 16% respecto a los mismos meses de 2014. En cuanto al volumen importado, la variación entre ambos períodos alcanzó un valor negativo del orden de 22,7 %.

Decisiones desde el poder político e institucional se sobreponen a un proceso de interacción social

Si bien las políticas públicas son el conjunto de iniciativas, decisiones y acciones del régimen político, frente a situaciones socialmente problemáticas y buscan solucionarlas o llevarlas a niveles manejables, no siempre responden a este propósito. (Salazar, 2015) en su análisis respecto a la “definición de política pública”, en cuanto al Enfoque Propio de Políticas Públicas para América Latina (Epppal) advierte que se puede recurrir a las políticas públicas como cortina de humo para ocultar otros asuntos o desviar la atención respecto a la acción que un gobierno.

Este tipo de decisiones como lo describe (Aguilar, 2007) dejan ver que el Gobierno ecuatoriano -que lo ejerce el Ejecutivo- tiende al modelo más impositivo, al haber decidido por las salvaguardias, desde el poder y al margen de un conjunto de decisiones públicas, en consenso, de un ordenamiento coherente de valores conceptualizados, sin contar con la información necesaria, sobre las consecuencias en las relaciones con los países miembros de la OMC). (Wildvasky, 2007), plantea que la política pública no es resultado de una imposición sino un producto que resulta de la negociación, de un proceso de interacción social y política, entre los grupos de interés más relevantes, los actores estatales y el gobierno.

“Por tanto, la tarea más importante consiste en comunicar la política y convencer a los grupos rivales” (Introducción al Análisis de las políticas públicas). La visión de (Alejandra Giler, 2015) es que las salvaguardias caminan de la mano del Plan Nacional del Buen Vivir” para evitar la dependencia de Ecuador y fomentar la producción nacional e industrialización de calidad.

(Méndez, 2014) es partidario de que debe existir una coordinación institucional, lo que afirma representa un estadio circunscrito al ámbito de los procesos sociales complejos definidos como instituciones o reglas juego. “*En un contexto donde las reglas de juego son débiles (sea por su pobre construcción o falta de aplicación -leyes-, por ser ignoradas de facto por la autoridad formal –costumbres-, etc.), las acciones de los agentes suelen apuntar a manifestaciones contraproducentes para el sistema económico, político y social de un país*”. Alude que es el claro caso de sistemas clientelistas.

Sin embargo, el autor considera necesario ser conscientes en el mundo real, debido al carácter competitivo que existe entre reglas (rivalidad institucional) o la actuación del gobierno (ejecutivo y legislativo), la coordinación institucional puede verse afectada por fricciones, que se traducen en desplazamientos y superposiciones institucionales que deben ser incluidas dentro de un modelo de formulación de políticas públicas.

En esa línea se han pronunciado algunos sectores productivos, empresarios y de exportadores, que identifican que el tema de fondo es la caída de precio del barril del dólar, que hace emergente frenar la salida de divisas del Ecuador y buscar recursos para dar liquidez al sistema.

Además reiteran que no existe la justificación técnica para la aplicación de las salvaguardias. (Felipe Ribadeneira, 2016), evalúo que la salvaguardia siempre será tendrá un resultado negativo, “es una medida que ha sido tomada por el gobierno en base a la necesidad de restringir las importaciones, pero en la práctica nos va a decir que la contracción de la economía se da automáticamente”. La posición del presidente de Fedexpor es que hay que dejar que el mercado determine esa situación, “el problema es que se generan muchas distorsiones en la economía, se genera una falsa competitividad. Es una medida parche que no resuelve el problema estructural”.

CONCLUSIONES

Esta investigación pone en evidencia las acciones desde el Estado para superar la crisis económica, debido a factores externos, pero sobre todo a causa de la caída del precio del petróleo, que históricamente se ha constituido en el principal generador de ingresos. Nunca se calculó que el precio del barril se ubicaría por debajo de los 20 dólares, poniendo en apuros a la economía del país, ya que debieron hacerse ajustes presupuestarios. Una medida que buscó la legalidad amparándose en la Organización Mundial de Comercio (OMC), frente a la serie de cuestionamiento y reclamos de los socios comerciales de Ecuador que desde el inicio demandaron la derogatoria de la medida. Fueron necesarias negociaciones con socios comerciales, especialmente de la región, al tiempo de convencer al Fondo Monetario Internacional, la existencia de una balanza de pagos.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aguilar, L. F. (2007). *Gobernanza y gestión pública*.
2. Alejandra Giler, M. L. (2015). *Club Ensayos*.
3. Asamblea. (2008). Constitución . En A. 261. Quito.
4. Aulestia, D. (noviembre de 2015). ministro de Comercio Exterior.
5. Aulestia, D. (noviembre de 2015). ministro de Comercio Exterior. Quito.
6. Barney, Ó. C. (2011). *Anuario mexicano de Derecho Internacional*.
7. Barón, A. G. (2008). Medidas de salvaguardia: ¿defensa o protección comercial?
8. BCE. (2015). *Estadísticas exptraciones importaciones* .
9. BCE. (2015). *Indicadores Económicos*.
10. CAN. (2014). *CAN*.

11. Cepal. (2015). *Cepal* .
12. CEPAL. (2015). *El comercio regional ante una encrucijada*. anual , CEPAL-ONU.
13. Comercio, M. d. (2016). Desgravación de las salvaguardias . Quito.
14. Comercio, O. M. (2015). *Miembros de la OMC celebran consultas con Ecuador*.
15. COMEX. (2015).
16. COMEX. (2015). *Comportamiento cifras económicas* .
17. Comex. (2015). *Informe salvaguardia*.
18. Comex. (2015). *Salvaguardia por balanza de pagos*. . Ministerio de Comercio.
19. Dávalos, A. (diciembre de 2015). Cumbre de Nairobi. Nairobi, Kenia.
20. Económica, M. C. (marzo 2015). *Informe económico del país*. Quito .
21. Económica, M. d. (11 de marzo de 2015). *MCPE*.
22. Económica.com, S. (16 de marzo de 2015). *Proteccionismo en América Latina: los vecinos elevan barreras*.
23. Exterior, M. d. (2015). *Resolución salvaguardias por balanza de pagos* . Quito .
24. Felipe Ribadeneira, p. d. (2016). Salvaguardias por balanza de pagos.
25. Finanzas, M. d. (2016). *Para conocimiento de la ciudadanía*.
26. Finanzas, M. d. (2016). Presupuesto 2016. (V. medios, Entrevistador)
27. FMI. (2015). *IMF Executive Board Concludes 2015 Article IV Consultation with Ecuador*.
28. González, M. (2015). *Blog sobre economía en el Ecuador*.
29. Mayoral, F. (2014). *Flacso* .
30. MCE. (2016).
31. Méndez, R. (2014). *Instituto Acción Liberal*.
32. Ministro de Comercio Exterior, D. A. (2015). Salvaguardias por balanza de pagos.
33. Nacional, A. (2010). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), artículo 88*.
34. OMC. (2007). Estructura de los Acuerdos Comerciales. Quito.
35. OMC. (2015). Obtenido de Entendimiento Relativo a las Disposiciones del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio en Materia de Balanza de Pagos.
36. OMC. (2015). *Las salvaguardias*.
37. OMC. (octubre de 2015). *Persisten divergencias entre Miembros de la OMC por recargo a la importación por balanza de pagos impuesto por el Ecuador* .
38. Salazar, C. V. (2015). *Política pública: una opción*.
39. Senplades. (2013 2017). *Plan Nacional del Buen Vivir*.
40. Wildvasky, A. (2007). *La implementación de política públicas*.

Анотація/Anotación

Для подолання економічної кризи, що виникла через такі фактори, як, наприклад, падіння ціни на нафту, оскільки ніколи не існувало думки, що вартість нафти могла б впасти до рівня менш як 20 доларів за барель, потрібно дуже ретельно вести переговори з торговими партнерами, особливо у межах регіону, щоб переконати МВФ в існуванні платіжного балансу.

Para superar la crisis económica, debido a factores como la caída del precio del petróleo, que nunca se calculó que el precio del barril se ubicaría por debajo de los 20 dólares. Es necesario negociar con socios comerciales, especialmente de la región, para convencer al Fondo Monetario Internacional, la existencia de una balanza de pagos.

LA CORRELACIÓN ENTRE FUENTES Y USOS DE DINERO DE LA POBLACIÓN DEL SECTOR NORTE DEL DISTRITO METROPOLITANO DE QUITO. AÑO 2015

СПІВВІДНОШЕННЯ МІЖ ДЖЕРЕЛАМИ ЗДОБУТКУ ТА ВИКОРИСТАННЯМ ГРОШОВИХ КОШТІВ СЕРЕД НАСЕЛЕННЯ ПІВНІЧНОГО СЕКТОРУ МЕТРОПОЛЬНОГО ОКРУГУ КИТО. РІК 2015

Autores/Автори:

Fabián Camilo Tapia/Фабіан Каміло Танія, Universidad Central del Ecuador

Gabriel Rosero/Габріель Росеро, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

La relación entre los ingresos y gastos ha sido considerada un mito, en el que atribuye una analogía variable dependiente del egreso en función del ingreso, lo cual mediante estudios estadísticos se ha podido demostrar en un primer acercamiento a la población, que el incremento en el ingreso no genera tendencias de consumo y si hay pequeñas variaciones son ocasionadas por factores externos.

Así mismo el incremento del ingreso genera variación positiva en el ahorro pero no en la misma proporción, ratificando los enunciados de la teoría Keynesiana.

OBSERVACIÓN

A lo largo de la historia y con el desarrollo del ser humano se han planteado interrogantes acerca de la dependencia de los egresos en función de los ingresos, es decir, mientras más ingresos tiene el ser humano más debería gastar, o a su vez crear tendencias de consumo, así mismo nuestros familiares mayores nos han planteado que el éxito radica en que mientras más gane deberé ahorrar más.

Según (Gómez, 2012), las actividades de consumo son variadas y diversificadas, ya que dependiendo del estilo de vida particular de cada agente, pueden nuclearse en consumos básicos (alimento, educación, vivienda, salud, etc.) pueden concentrarse en otras actividades reservadas a aquellos que tienen mayores capacidades adquisitivas, como son los bienes de lujos (viajes, o compra de bienes durables, como pueden ser autos, inmuebles, terrenos, etc.).

La relación entre el ingreso, consumo y ahorro de la población ha sido analizada con el inicio de la economía, así la teoría Keynesiana manifiesta que el ahorro se determina fundamentalmente por el nivel absoluto del ingreso corriente, como una función lineal del mismo. Keynes invoca una ley psicológica fundamental, según la cual, variaciones positivas de la renta, se corresponden con incrementos también positivos, pero proporcionalmente menores del consumo. En otras palabras, ante cada unidad monetaria de aumento del ingreso, sólo una proporción decreciente del mismo se destina a gastos de consumo, mientras que se ahorra el resto. A estas proporciones destinadas a consumo y ahorro, las denomina propensiones.

Definido el ahorro como proporción del ingreso no consumido, de acuerdo con la ley de Keynes la propensión marginal al ahorro es mayor que la razón entre ahorro e ingreso (propensión media). A bajos niveles de ingreso, al ahorro puede ser negativo (desahorro), pero a partir de un determinado nivel de ingreso corriente, se comienza a ahorrar a una tasa creciente, es decir, se ahorra una proporción cada vez mayor del ingreso. La acumulación de ahorro de periodos sucesivos determina la riqueza.

Para Keynes, el ahorro es el excedente de la renta sobre los gastos de consumo. Esto es válido tanto para el ahorro individual, como para el ahorro agregado. Pero aun cuando ambos tipos de ahorro se definen en los mismos términos, la suma aritmética del ahorro individual de ninguna manera representa al ahorro de la comunidad. En palabras del propio Keynes:

“Es verdad que cuando un individuo ahorra, aumenta su propia riqueza. Pero la conclusión de que también aumenta la riqueza total, pasa por alto la posibilidad de que un acto de ahorro individual repercuta sobre los ahorros de algún otro, y por lo tanto, sobre la riqueza de éste”. Por tanto, es importante tener en cuenta que cuando Keynes se refiere al papel del ahorro en la demanda efectiva, está hablando del ahorro agregado, y no del individual, dado que según sus palabras éste no determina riqueza social. (Eumed, 2014).

EXPERIMENTACIÓN.

En una investigación de tipo social el primer paso y el más fundamental será establecer la población. El concepto de población en estadística va más allá de lo que comúnmente se conoce como tal. Una población se precisa como un conjunto finito o infinito de personas u objetos que presentan características comunes. El tamaño que tiene una población es un factor de suma importancia en el proceso de investigación estadística y en nuestro caso social, y este tamaño vienen dado por el número de elementos que constituyen la población, según el número de elementos la población puede ser finita o infinita.

Cuando el número de elementos que integra la población es muy grande, se puede considerar a esta como una población infinita, por ejemplo; el conjunto de todos los números positivos. Una población finita es aquella que está formada por un limitado número de elementos, por ejemplo; el número de habitantes de una comarca. Cuando la población es muy grande, es obvio que la observación y/o medición de todos los elementos se multiplica la complejidad, en cuanto al trabajo, tiempo y costos necesarios para hacerlo. Para solucionar este inconveniente se utiliza una muestra estadística. (Edukanda, 2015).

El muestreo parte de la epistemología que es una técnica en la que cada miembro de la población tiene la misma probabilidad de ser seleccionado como sujeto. Todo el proceso de toma de muestras se realiza en un paso, en donde cada sujeto es seleccionado independientemente de los otros miembros de la población. Una de las mejores cosas del muestreo aleatorio simple es la facilidad para armar la muestra.

También se considera una forma justa de seleccionar una muestra a partir de una población, ya que cada miembro tiene igualdad de oportunidades de ser seleccionado. Otra característica clave del muestreo aleatorio simple es la representatividad de la población. En teoría, lo único que puede poner en peligro su representatividad es la suerte.

Si la muestra no es representativa de la población, la variación aleatoria es denominada error de muestreo. Para sacar conclusiones de los resultados de un estudio son importantes una selección aleatoria imparcial y una muestra representativa. Recuerda que uno de los objetivos de la investigación es sacar conclusiones con relación a la población a partir de los resultados de una muestra. Debido a la representatividad de una muestra obtenida mediante un muestreo aleatorio simple, es razonable hacer generalizaciones a partir de los resultados de la muestra con respecto a la población. (Explorable, 2009)

Para realizar el proceso de experimentación, primero se determinó como población a la parroquia Carcelén del cantón Quito del Ecuador, mismo que cuenta con una población de 54.938, que al ser tan grande se procedió a aplicar técnicas de muestro, escogiendo el método aleatorio simple estratificado con un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%, llegando a una muestra de 213 unidades primarias de muestreo.

La tendencia de consumo marcado por la medias (1 - 7), prioriza a la alimentación, seguido por la vivienda y salud, posteriormente se ubica la educación, vestimenta y vehículo, para finalizar con la diversión.

Tabla 1: tendencia de consumo

VEHÍCULOS	DIVERSIÓN	VIVIENDA	ALIMENTACIÓN	VESTIMENTA	SALUD	EDUCACIÓN
Media	Media	Media	Media	Media	Media	Media
4	5	3	2	4	3	4

Fuente: primaria - mercado

Y si a esta información la clasificamos por género las tendencias se mantienen, salvo que los hombres priorizan el vehículo, mientras que las mujeres la educación.

Tabla 2: tendencia de consumo por género

	VEHÍCULOS	DIVERSIÓN	VIVIENDA	ALIMENTACIÓN	VEST.	SALUD	EDUCAC.
MASCULINO	4	5	3	2	4	3	4
FEMENINO	5	5	3	2	4	3	3

Fuente: primaria - mercado

También se ha investigado la priorización del consumo por niveles de educación, encontrándose la misma tendencia con niveles rescatables de afinidad a los vehículos y la diversión en los niveles inferiores de educación, esto es, mientras más se prepara el ser humano va disminuyendo este deseo por el tipo de consumo y en gran parte ayudado por incremento de la edad del individuo.

Tabla 3: tendencia de consumo por nivel de educación

	VEHÍCULOS	DIVERSIÓN	VIVIENDA	ALIMENTACIÓN	VEST	SALUD	EDUC
BACHILLERATO	4	4	3	2	3	3	4
TERCER NIVEL	4	5	3	2	4	3	4
CUARTO NIVEL	5	6	3	2	4	3	4

Fuente: primaria - mercado

El punto álgido del estudio, marcado por la hipótesis, dispone un análisis estadístico a través de un cruce de variables entre los ingresos y gastos, considerando en éstos desde los más básicos hasta los suntuarios, para determinar si existe algún tipo de relación entre los mismos.

La población estudiada marca una clara tendencia al ahorro en frecuencias relativas hacia los niveles bajos de ingresos, es decir que las personas que menos ingresos tienen son las que más se preocupan por ahorrar, a partir de eso comienza una tendencia en el volumen de ahorro, es decir mientras más ingresos tiene un ser humano más ahorra en términos de volumen, pero es muy imperioso recalcar que se cumple con la teoría keynesiana que manifiesta el crecimiento del ahorro en función de los ingresos pero no en la misma proporcionalidad.

Tabla 4: ingreso y ahorro

		INGRESOS					
		DE 354 A 700	DE 701 A 1000	DE 1001 A 1500	DE 1501 A 2000	DE 2001 A 2500	MAS 2501
AHORRO	NADA	13	11	4	3	1	3
	DE 1 A 20	11	14	0	0	0	1
	DE 21 A 50	27	6	2	3	1	1
	DE 51 A 100	17	13	5	0	8	8
	DE 101 A 200	2	9	8	2	3	1
	MAS DE 200	3	2	7	5	5	5

Fuente: primaria - mercado

A partir de los estadísticos descriptivos ingresamos a la inferencia para determinar el nivel de correlación entre las variables de estudio arrojando los siguientes resultados:

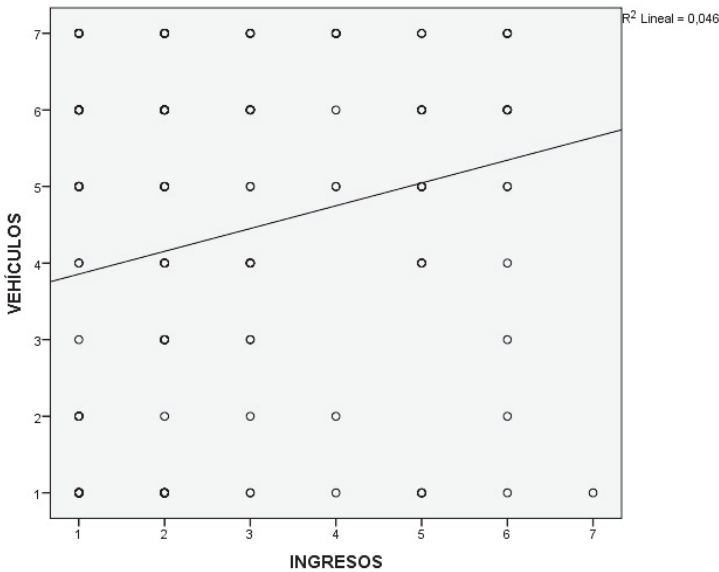
Correlación ingreso gasto suntuario

Tabla 5: correlación ingreso gasto suntuario

	VEHÍCULOS	INGRESOS
VEHÍCULOS	1,000	,215
Correlación de Pearson	196	196
INGRESOS		

Fuente: primaria - mercado

Gráfico 1: dispersión ingreso gasto suntuario



Fuente: primaria - mercado

Tabla 6: resumen modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				Sig. Cambio en F
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	
1	,215 ^a	,046	,041	2,249	,046	9,398	1	194	,002

Fuente: primaria - mercado

Considerando que la correlación es la forma numérica en la que la estadística ha podido evaluar la relación de dos o más variables, es decir, mide la dependencia de una variable con respecto de otra variable independiente. La correlación se puede explicar con la pendiente de esa recta estimada y de esta forma nos podemos dar cuenta que también existe el caso en el que al crecer la variable independiente decrezca la variable dependiente. En aquellas rectas estimadas cuya pendiente sea cero entonces podremos decir que no existe correlación. (FAO, 2015)

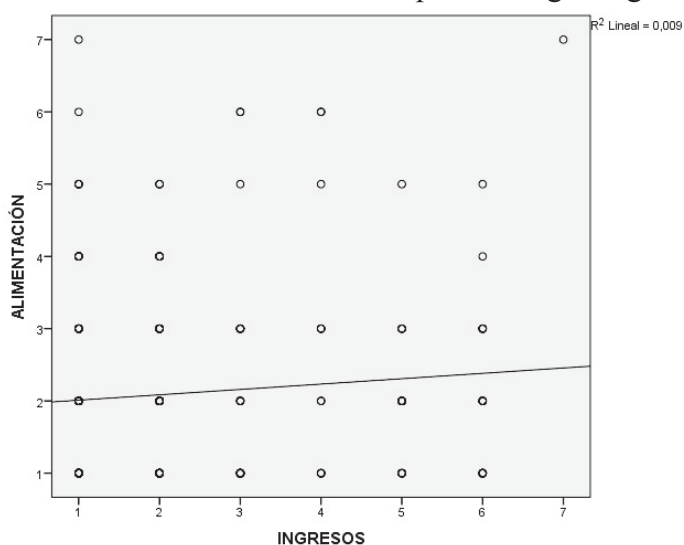
Correlación ingreso gasto primario

Tabla 7: correlación ingreso gasto primario

	ALIMENTACIÓN	INGRESOS
ALIMENTACIÓN	1,000	,092
Correlación de Pearson	203	203
INGRESOS		

Fuente: primaria - mercado

Gráfico 2: dispersión ingreso gasto primario



Fuente: primaria – mercado

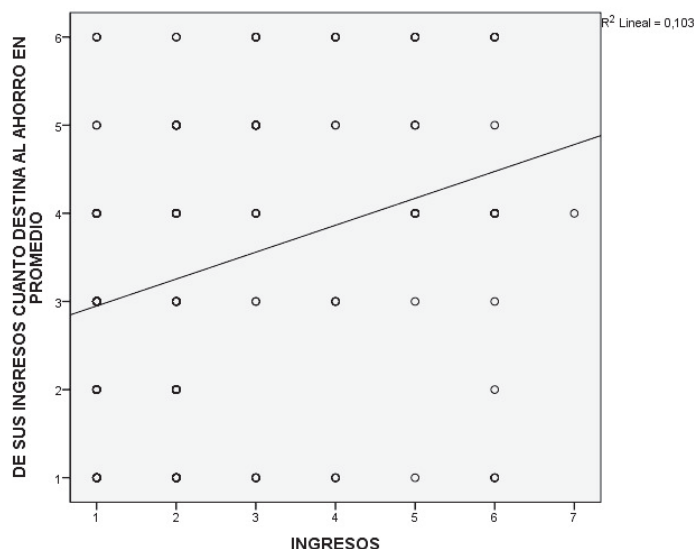
Tabla 8: resumen modelo

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado corregida	Error típ. de la estimación	Estadísticos de cambio				
					Cambio en R cuadrado	Cambio en F	gl1	gl2	Sig. Cambi en F
1	,092 ^a	,009	,004	1,343	,009	1,730	1	201	,190

Fuente: primaria - mercado

La relación entre las variables de estudio es determinada con una correlación positiva débil, lo que implica existe relación pero no influencia la una variable sobre la otra, es decir los volúmenes de ingresos no marcan tendencias de consumo.

Gráfico 3: dispersión ingreso ahorro



Fuente: primaria - mercado

En relación al ahorro el resultado de la inferencia es un poco mayor al gasto general, lo que concuerda con la teoría Keynesiana que al variar el volumen del ingreso, el ahorro también lo hace pero no en la misma proporción.

CONCLUSIONES

En una primera aproximación al objeto de estudio, la población responde a las características de las variables, necesarias para levantar datos y estudiarlos bajo modelos estadísticos.

El crecimiento en el ingreso no marca tendencia de consumo, más bien acentúa los gastos primarios como necesidad familiar de desarrollo social y legado a sus descendientes.

La relación entre ingreso y ahorro marca una analogía no lineal en donde el ahorro no se desempeña en valores proporcionales al ingreso, direccionado por una economía consumista de un modelo político social.

Se recomienda revisar las políticas sociales del Estado para incentivar el ahorro como fuente de liquidez y desarrollo de la sociedad.

Crear incentivos públicos y privados que desencadenen en el ahorro, mas no en un consumismo que desequilibra los presupuestos personales y por ende de la sociedad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Edukanda. (14 de Enero de 2015). *Edukanda*. Obtenido de http://www.edukanda.es/mediatecaweb/data/zip/940/page_07.htm
2. Eumed. (2014). *Observatorio de la economía ecuatoriana*. Obtenido de comparación de los dos últimos años en los índices de políticas de ahorro y consumo en las familias del ecuador: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/ec/2014/ahorro-familia.html>
3. Explorable. (13 de Julio de 2009). *Explorable.com*. Obtenido de Muestreo aleatorio:
4. <https://explorable.com/es/muestreo-aleatorio>
5. FAO. (5 de febrero de 2015). *Fao.org*. Obtenido de <http://www.fao.org/docrep/003/x6845s/x6845s02.htm>

6. Gómez, J. (23 de julio de 2012). *Finanzas personales*. Obtenido de Alcanzar la libertad financiera:
7. <http://tuasesoreninversiones.blogspot.com/2012/07/ingreso-consumo-ahorro-e-inversion.html>

Анотація/Anotación

Сімейні витрати можуть бути визначені не лише як споживчі відносно доходів, а й служать своєрідною моделлю соціального розвитку, яка переходить із покоління у покоління. Це є співвідношенням між доходами та заощадженнями, де рівень заощаджень не є пропорційним рівню доходів і спрямовується на споживчу соціальну політику. При цьому бажано простежити державну політику, наголошуючи на необхідності як публічних, так і приватних заощаджень, як засобу досягнення ліквідності та розвитку, а не консюмеризму, який лише шкодить збалансованості особистого та соціального бюджету населення.

Los egresos familiares, son se pueden definir como consumo frente a los ingresos, más bien como un modelo de desarrollo social que pasa de generación en generación. La correlación entre los ingresos y el ahorro, dónde el ahorro no se considera proporcionalmente a los ingresos, sino que está encaminado a una economía consumista social. Recomendamos verificar las políticas estatales, incentivando el ahorro público y privado como medio de liquidez y desarrollo, más no consumismo que desequilibra el presupuesto personal y social.

EL MECANISMO DE FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE MERCADO

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ СИСТЕМИ РИНКУ

Autor/Автор:

Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

El funcionamiento del mercado se puede describir, en términos de la teoría económica, a través de las leyes generales de comportamiento de los compradores y de los vendedores. Los compradores de un determinado bien o servicio son agrupados en el concepto de demanda, mientras que los vendedores del bien o servicio en cuestión son agrupados bajo en concepto de oferta.

El primer paso para describir el funcionamiento de la demanda y la oferta, que constituyen un mercado, consiste en describir la reacción de ambos frente a variaciones en el precio. Tomemos como ejemplo la formación de precios en los mercados de bienes. Se supone que existe una suficientemente amplia cantidad de vendedores y compradores, por lo que ninguno de ellos puede, por sí solo, fijar el precio. Esta situación se denomina polipolio.

Llegada de la mano de la Revolución Industrial, la economía de mercado o capitalista fue el sistema económico dominante desde finales del siglo XVIII hasta el primer cuarto del siglo XX. Actualmente, la economía que más se aproxima a este modelo es la de Estados Unidos. En este sistema, las familias y las empresas toman las decisiones (qué, cómo y para quién producir), apoyándose en dos herramientas que facilitan las transacciones; por un lado, un medio de pago universal, el dinero; y, por otro, un lugar donde compradores y vendedores se ponen de acuerdo: el mercado.

¿Cómo afronta los problemas económicos básicos?

¿Qué producir y en qué cantidad? Depende de los gustos y las preferencias de los consumidores, que están dispuestos a pagar más por aquello que más desean (principio de soberanía del consumidor), lo que conduce a las empresas a producir los bienes y los servicios que más demandan los consumidores, movidas por su afán de obtener el máximo beneficio posible (principio del beneficio).

¿Cómo producir? Tanto los factores de producción como la tecnología empleada son los seleccionados de las empresas que elegirán aquellas combinaciones de factores que les sean más rentables.

¿Para quién producir? Para aquellos que puedan pagar el precio de los correspondientes bienes y servicios. La distribución de la renta entre la población viene determinada tanto por la cantidad de factores productivos que poseen como del precio de los mismos, ya que para conseguir ingresos los individuos ofrecen los factores de producción que poseen en el mercado de factores obteniendo a cambio de los mismos unas rentas.

“Economía social de mercado” - este concepto se aplica, en sentido estricto, al modelo de ordenamiento económico, explícitamente elaborado, que le sirvió al primer gobierno de la República Federal de Alemania después de la segunda guerra mundial como pauta para encauzar su política económica. Su configuración teórica se relaciona ante todo con los nombres

de Walter Eucken y Alfred Müller-Armack, y su implementación política con el de Ludwig Erhard. Los lineamientos básicos esenciales del modelo caracterizan la constitución económica de la mayoría de las naciones industrializadas de occidente, aun cuando no necesariamente su reflexión teórico ideológica.

Objetivo del Estado: mercado eficiente

El proyecto de ordenamiento de la economía social de mercado se basa en la convicción de que el mercado en combinación con la propiedad privada de los medios de producción (es decir, el rasgo esencial del capitalismo) constituye tanto la modalidad más eficiente de coordinación económica, como también una condición necesaria para garantizar la máxima libertad política. Según esto, es tarea del Estado velar por el buen funcionamiento del mercado.

Garantía de la libertad del mercado.- Esto significa, ante todo, que el Estado le confiere al mercado un margen de acción suficiente y que por principio no interfiere en el “juego” de la oferta y la demanda. La decisión en favor de un régimen de economía de mercado implica, por lo tanto, de manera esencial una limitación del Estado. Sin embargo, hay que proteger la libertad del mercado también contra cualquier menoscabo que pudiera sufrir por parte de transgresores. Es el Estado como instancia suprema de coordinación y regulación en una sociedad (puesto que goza del monopolio del ejercicio legítimo de la coacción física) quien debe garantizar la seguridad de la propiedad privada en contra de robo, extorsión, etc. y quien debe asegurar que el acceso al mercado no sea obstaculizado por aquellos a quienes no les gusta tener competidores, monopolistas locales o carteles mafiosos. Esto implica que el Estado es suficientemente fuerte para imponer la ley tanto a nivel nacional como a nivel local y que no está ligado a intereses privados poderosos.

Garantía de competencia

El programa político del proyecto de la “economía social de mercado”, sin embargo, va más allá del aseguramiento de una libertad formal del mercado y compromete al Estado a intervenir activamente en el mercado cada vez que allí se configuren constelaciones de poder - formalmente inobjetables y que afecten seriamente la competencia. Porque es la competencia de la cual depende la eficiencia superior del mercado en la generación de bienestar social. Monopolios y carteles anulan esta eficiencia, independientemente de que se presenten del lado de la oferta o de la demanda (en forma de los así llamados monopolios). Será tarea del Estado impedir que se produzcan o hacerlos desaparecer en caso dado. Aquí también, esto requiere un Estado suficientemente fuerte para poder actuar en contra de los que tienen poder económico.

Garantía de información confiable Para que el mercado pueda funcionar bien, se requiere además que oferentes y demandantes puedan confiar suficientemente en las señales que reciban de sus contrapartes en el mercado, para poder tomar decisiones racionales con base en ellas. Así por ejemplo, una selección racional entre diversas ofertas solo será posible si las informaciones que proporcionen los oferentes en cuanto a cantidad y calidad del producto son correctas. A su vez, un oferente debe poder confiar en que el comprador pagara el precio acordado una vez que haya recibido el bien o servicio respectivo. Garantizar todo esto es tarea del Estado. Esto puede parecer obvio en cuanto al cumplimiento de contratos y a la sanción de informaciones evidentemente falsas. No obstante, el precepto de la seguridad de la información abre también un amplio margen discrecional para regulaciones que van más allá de lo anterior. En qué medida, por ejemplo, debería obligarse a vendedores y productores a especificar precios por unidad de peso? Hasta donde debe llegar la obligación de proveer información acerca de la composición de un producto?

Objetivo del Estado: una sociedad ideal.- El concepto de la economía social de mercado reconoce explícitamente que ni siquiera un mercado altamente eficiente satisface todas las necesidades de una sociedad. Es por ello que no solo le atribuye al Estado el derecho, sino incluso la tarea de intervenir activamente dondequiera que se produzca un menoscabo de intereses sociales legítimos. Esta obligación de intervenir abarca tres aspectos: restricción de la libertad del mercado, compensación de fallas del mercado, corrección de resultados generados por el mercado.

Restricción de la libertad del mercado en defensa de intereses públicos

Tal como hemos visto, la necesidad de regulación se da incluso en interés del propio mercado. Es decir que la búsqueda de ventajas individuales - afán de lucro, procuración de adquisiciones favorables - por parte de los actores del mercado debe quedar sujeto a ciertas reglas de juego. Solo dentro de determinados límites, el beneficio personal puede perseguirse en detrimento de otros actores del mercado. Debe evitarse, asimismo, que se procure en perjuicio de terceros. Con este respecto los economistas hablan de la externalización de costos.

Será tarea del Estado limitar tal externalización, p.ej. que se gane un concurso para la construcción de una presa sacrificando la seguridad o que se supriman costos de producción a expensas del medio ambiente. No es difícil pensar en un gran número de regulaciones cuya necesidad es inobjetable en aras del interés público. No obstante, es igualmente evidente, que la frontera entre un interés público legítimo y otro solo pretendido es poco definida, existiendo el peligro inmanente tanto de regulación excesiva como insuficiente. Si bien el concepto de la economía social de mercado no pone en duda el hecho de que la libertad del mercado tiene sus límites, no puede ofrecer criterios para la definición concreta de estos límites. Esto seguirá siendo materia del debate político.

Compensación de fallas del mercado: el concepto de la economía social de mercado reconoce que ciertas necesidades no son satisfechas por el mercado; esto, en parte, se debe a la imposibilidad de establecer una competencia del lado de la oferta (en el caso de los así llamados monopolios “naturales”). Otra causa es que no se da una demanda individual, porque el beneficio no se puede limitar al adquirente de la prestación respectiva (ejemplos: investigación básica, infraestructura pública, formación de recursos humanos, seguridad pública). Una tercera causa, que es de suma importancia en países menos desarrollados y a la cual los teóricos de la economía social del mercado han dado más bien poca atención, puede consistir en la falta de capacidad empresarial para responder a los deseos de los consumidores o a las oportunidades del mercado externo.

Corrección de resultados del mercado con la finalidad de asegurar la cohesión social

Probablemente la aportación más destacada que los padres de la economía social de mercado hicieron al pensamiento político-económico consiste en la clara delimitación que marcaron entre la economía de mercado como conjunto de instrumentos organizativos por un lado, y el objetivo de una sociedad “justa”, concebido de manera independiente de aquel, por el otro. De modo expreso, no dejaron librada enteramente a los mecanismos del mercado la distribución del bienestar social. Bien por el contrario, impusieron la vigilancia permanente y, en dado caso, la corrección de los efectos distributivos del mercado con miras a alcanzar mejor el objetivo distributivo, que en si es independiente del mercado. Mientras que el mercado en principio siempre tiene la razón cuando se trata de la asignación de recursos, incluyendo el factor de producción trabajo, esto no es igualmente válido con respecto a la asignación definitiva de derechos de consumo. Si el mercado concede un ingreso muy por debajo del promedio a determinados actores, la concepción de la economía social de mercado no se da por satisfecha con estas circunstancias, sino las considera motivo para una corrección estatal.

Claro está que los padres de la economía social de mercado no tenían en mente una gigantesca maquinaria estatal de redistribución. Según sus ideas, en lo esencial el propio mercado eficiente debía asegurar una distribución aceptable. La competencia tenía la función de “socializar” utilidades excesivas en beneficio de la gran masa de consumidores. Por lo tanto el mercado era considerado como una fuerza igualadora y no polarizadora. La fuente más importante de una creciente desigualdad se detectó más bien en la concentración de patrimonio.

No obstante, el principio de seguro por sí solo no basta para cubrir el riesgo vital de la enfermedad, ya que en este caso no se trata primordialmente de asegurar un ingreso, sino de cubrir gastos adicionales. Para salvaguardar el derecho social fundamental al restablecimiento de la salud hace falta un sistema que otorgue sus prestaciones no en función de las cotizaciones (que dependen del ingreso), sino en función de la necesidad (derivada de la enfermedad), es decir, un sistema que subsidie los gastos por enfermedad de los más pobres con las cuotas de los más ricos. En este sentido, el seguro de enfermedad representa uno de los tres aspectos centrales de la redistribución que le corresponde organizar al Estado en la economía social de mercado.

Otro aspecto consiste en separar determinados rubros del consumo del sistema general de asignación por el mercado, controlado por el poder adquisitivo, y asignarles de una manera más igualitaria. Dicha asignación puede hacerse en forma directa a través del Estado, ya sea gratuitamente o a cambio de una tasa módica, o puede darse mediante subsidios vinculados a la adquisición de determinados productos o servicios (por ejemplo, arrendamiento de vivienda). La formación escolar representa con mucho el ámbito más importante de una redistribución estatal a través de la descomercialización directa o indirecta, además de que constituye el aspecto más importante de una nivelación de diferencias de oportunidades al inicio de la vida individual en la economía de mercado.

Cabe mencionar que en Alemania occidental una dimensión importante de la redistribución siempre ha sido la dimensión geográfica. La Constitución obliga al Estado de velar que los estándares de vida sean iguales por todo el terreno de la República. Esto implica que el Estado distribuya sus inversiones de infraestructura de modo igualitario, que no favorezca a las zonas centrales, y particularmente que asegure a todos los ciudadanos, dondequiera que habiten, igual acceso a la formación escolar y universitaria.

El modelo de la economía social de mercado marco las pautas para la configuración del orden económico de Alemania occidental en cuanto que el Estado

- a) Por principio, renunció a asumir, por sí mismo, una actividad productiva así como a intervenir en la formación de precios en el mercado;
- b) tomo medidas para evitar monopolios y carteles;
- c) asumió la responsabilidad para que básicamente todos los ciudadanos tuviesen una participación aceptable en el bienestar de la nación.

Estas decisiones básicas caracterizan a grandes rasgos también los regímenes económicos de las demás democracias occidentales aun cuando no se basaran en el modelo explícito de la economía social de mercado. Para definir sus sistemas económicos normalmente se suele hablar del Estado bienestar occidental o también de economías mixtas. En cierta medida los dos términos son más apropiados, por dos razones:

1. De hecho en todos los países altamente industrializados, incluso en aquella que se considera oficialmente como “economía social del mercado”, el Estado transgredió las premisas del proyecto de ordenamiento de la economía social de mercado en una medida nada despreciable.

2. En la realidad funciones estatales asumieron suma importancia que no ocurren en el modelo de la economía social del mercado.

Mercados distorsionados y la influencia de intereses particulares.- Desde el comienzo, el Estado germano-occidental restringió considerablemente la competencia en algunos mercados con regulaciones o la distorsiono a través de un trato desigual a los actores, interviniendo así en la asignación de recursos de una manera que no es compatible con los principios de la economía social de mercado

Asimismo, el Estado admitió expresamente la cartelización del mercado laboral a través de la organización sindical - con resultados obligatorios también para los no sindicalizados - , así como la fijación de precios en los mercados de vivienda de muchas ciudades, a pesar de que ambas actitudes, en sentido estricto, resultan incompatibles con las premisas teóricas del modelo.

Un instrumento importante con el cual el Estado interviene hasta hoy en día en la competencia en los mercados de diversos productos consiste en subsidiar a determinados oferentes, desde luego en detrimento de los competidores. Esto se aplica particularmente una vez más a la competencia entre oferentes nacionales y extranjeros, pero también a la competencia de sustitución entre diferentes grupos de productos (por ej. transporte carretero vs. transporte ferroviario).

La participación de gastos estatales en el PIB, incluyendo los gastos de los sistemas de seguridad social financiados por medio de cuotas de los afiliados, subió de alrededor del 32%, a principios de la década de los sesenta, al 50% a principios de los años ochenta. Aproximadamente dos tercios de dicho aumento corrió por cuenta de los gastos del Estado en sentido estricto, incluyendo la enseñanza pública primaria, secundaria y universitaria, un tercio correspondió a los sistemas de seguridad social.

El Estado y el manejo de la macroeconomía .- Tal como ya lo criticara hace mucho Friedrich Hayek, considerado hoy en día como ideólogo líder del neoliberalismo, el paradigma de la economía social de mercado tiene un carácter curiosamente estático. Los procesos macroeconómicos no juegan en ella un papel de mayor importancia. Los autores del modelo solo le han dedicado alguna consideración a la conducción de estos procesos en cuanto a que las orientaciones básicas debían ser las correctas: libre formación de precios, para que se despejen los mercados; aseguramiento de la estabilidad de precios, para evitar distorsiones inflacionarias en el proceso de asignación de recursos; incentivos para el ahorro, para facilitar la formación de capital y con ello el crecimiento económico.

Posiblemente debe mencionarse como otra condición funcional de tipo político la liberalización del comercio exterior con la finalidad de crear un sistema de intercambio económico amplio y viable. Porque este síndrome políticamente estabilizado de reforzamiento mutuo de producción, ingreso, demanda e inversión caracterizó todo el mundo de la OCDE en su conjunto, pero no necesariamente a cada uno de los países. La economía germano-occidental, en particular, se integró a este gran circuito de la OCDE con una marcada orientación hacia la demanda externa.

Para el funcionamiento del síndrome no tenía importancia decisiva la maximización de la eficiencia locativa (es decir de la asignación de recursos), tal como está en primer plano en el proyecto de ordenamiento de la economía social de mercado. El bienestar de masas que generó se basaba, por un lado, en su dinámica acumulativa y productiva y por el otro, en su elevada resistencia a las crisis. Así pudo afrontar sin mayores problemas una cierta ineficiencia estática a causa de una asignación de recursos. Según este enfoque, el aseguramiento de la competencia en todos los mercados era más bien una función secundaria del Estado. Y más aún, el aseguramiento de la estabilidad del ciclo económico y del consenso social en que se basaba todo el sistema, bien podían justificar alguna que otra contravención al ordenamiento de la economía de mercado.

Globalización y retardación de crecimiento económico

A partir de los mediados de los años 70 los Estados occidentales se encuentran confrontados con dos desafíos que llaman por una redefinición de las funciones estatales. Uno es la llamada globalización económica. La otra es la retardación prolongada del crecimiento económico.

Las más obvias son las consecuencias del segundo fenómeno. En cuanto al papel económico del Estado son dos: Primero, la presión sobre el Estado de endeudarse creció enormemente ya que los programas de seguridad social establecidos en el periodo anterior empezaron a demandar gastos crecientes justo cuando los ingresos tributarios se disminuyeron y cuando la sabiduría anticíclica convencional prohibió una consolidación de las finanzas del Estado. Segundo, con la tasa creciente de desempleo - consecuencia en gran medida de la disminución del crecimiento económico - se desmoronó el fundamento del Estado bienestar de las décadas pasadas, aunque se elevaron sus gastos.

Cabe agregar que el contexto de la globalización del capital ha aumentado mucho la importancia de la estabilización macroeconómica a nivel mundial, de la cual tratan de hacerse cargo los gobiernos de los grandes países ricos, entre ellos Alemania, desde que se terminó el régimen de los tipos de cambio fijos. Pero la globalización también ha hecho mucho más difícil tal estabilización, ya que para reducir efectivamente las fluctuaciones de los tipos de cambio ante las expectativas especulativas del capital financiero haría falta una coordinación sumamente estrecha no solamente de las políticas monetarias sino también de las políticas fiscales. Esto, sin embargo, se atropella con la soberanía que reclaman en el campo de las finanzas públicas los parlamentos de las democracias occidentales.

Con respecto a las opciones que tiene el Estado frente a dos desafíos que se mencionan. uno es la competitividad de los productores nacionales en los mercados internacionales. El otro es el mantenimiento de un orden social aceptable, dado que los mecanismos establecidos del Estado bienestar son cada vez más inefectivos y al mismo tiempo más costosos.

El desafío de la competitividad.-Con respecto al desafío de la competitividad hay que plantear tres interrogantes:

- 1.Cuál es la naturaleza del desafío?
2. Qué debe y puede hacer el Estado para fortalecer la competitividad nacional?
3. Cuáles son las condiciones que capacitan al Estado de hacer uso funcional y no disfuncional de las varias palancas que existen en teoría para promover la competitividad?

La primera interrogante: Competitividad significa dos cosas: poder vender los productos nacionales en los mercados expuestos a la competencia internacional y conseguir un ingreso lo más alto posible para los factores nacionales de producción y la sociedad huésped en general (remuneración alta para los trabajadores, precios altos para los que ofrecen insumos locales, alto nivel de protección para el medio ambiente local, impuestos altos para el Estado, etc.). Poder vender, esto requiere precios no encima del nivel dictado por los competidores. Obtener ingresos altos a pesar de este dictado demanda una productividad alta o la capacidad de ofrecer productos que por su calidad superior consiguen precios altos en el mercado.

La llamada globalización - encima de los efectos ya mencionados - parece conllevar una amenaza doble para la competitividad de los países altamente industrializados: A. Países con costos bajos recuperan terreno en cuanto a productividad y competencia tecnológica. B. Las empresas que son los verdaderos dueños de la productividad y la competencia tecnológica superior son cada vez más capaces de transferir esta superioridad a locaciones nuevas con nivel de precios locales más bajos. Como consecuencia los ingresos altos de antaño ya no parecen viables en los mercados de hoy y mañana. La movilidad de las empresas además parece bloquear el camino de defender los ingresos altos avanzando a niveles cada vez más altos de productividad y competencia tecnológica.

La segunda consideración es que la productividad, la calidad de producción y la innovación tecnológica en gran medida no son funciones internas de las empresas sino dependen del medio ambiente económico, organizativo, cultural y socio-político en el cual actúan las empresas. Werner Kamppeter ha creado el término “fertilidad industrial” para denominar el conjunto de los factores extra empresariales que son conducidos a la productividad. Más que todo es la “fertilidad industrial” que hace atractiva una locación para una empresa, no el hecho que ofrece insumos baratos y permisos generosos para externalizar costos (es decir: imponerles a la sociedad huésped). No es por nada que la mayor parte de las inversiones productivas sigue siendo dirigida a las locaciones con los salarios más altos, los terrenos más caros y las regulaciones más estrictas.

Tenemos que dejar el asunto en un estado de ambigüedad y basar en el la respuesta en la segunda interrogante: ¿Cual papel corresponde al Estado con respecto a la competitividad? Dos imperativos parecen bastante claros. El primero es que el Estado no obstaculice la inversión, la innovación y la iniciativa empresarial en general. No menos claro es que el Estado tiene que velar por que no se produzcan procesos que socavan la competitividad de precios de las empresas radicadas en el país. Esto se refiere tanto a la suma de los costos en moneda nacional (salarios, inmuebles, impuestos, regulaciones restrictivas) como al tipo de cambio.

Un tercer imperativo parece más controvertible. El Estado tiene la tarea de hacer todo lo que este a su alcance para maximizar la fertilidad industrial del país y que se refiere más que a los bienes públicos clásicos, es decir la infraestructura física, la formación de capital humano, la investigación básica, la estabilidad social, e incluso los varios servicios de consultoría para las empresas privadas.

En qué medida debe el Estado iniciar y promover desarrollos tecnológicos específicos para actuar como empresario sustituto? Lógicamente, todas las medidas que logren superar el control de las empresas privadas por falta de orientación, que logren abreviar la búsqueda costosa de caminos mercantilmente viables de innovación, que logren concentrar recursos dispersos para proyectos de desarrollo sensatos y que logren generar sinergias son justificadas y mejoran la calidad del país como locación industrial. Sin embargo, la toma de medidas no garantiza el éxito. El riesgo del fracaso y por ende del despilfarro de recursos es considerable. No hay recetas, requeridos son más bien discernimiento, pragmatismo y sutileza.

Mantenimiento de un orden social aceptable, para los asuntos sociales qué debería hacer el Estado frente al desafío de la globalización. La tesis pesimista sería: Los estándares sociales deben sacrificarse en aras de la economía y el Estado no puede eludir la tarea de imponer ese sacrificio. Las tesis alternativas se sitúan en diversos niveles de optimismo. Una posición postula que se reduzca la presión de competencia económica mediante la protección comercial para salvaguardar el orden social, considerando que tal reducción es viable económica y políticamente. Otra posición rechaza la noción que se ejerza presión sobre la substancia básica del Estado social, manteniendo que solo se trata de poner fin a los excesos. Otro punto de vista considera que el aseguramiento de la cohesión social es una condición central para la eficiencia económica y que, por ende, el buen funcionamiento del Estado benefactor fortalece la competitividad nacional.

Resulta fácil de apreciar por que el Estado muestra poco entusiasmo por emprender estas vías de solución. La redistribución dentro de la “clase obrera” que ellas conllevan, es difícil de legitimar si al mismo tiempo se registra una cuantiosa redistribución de los ingresos salariales hacia los ingresos procedentes de patrimonio y actividad empresarial. Vuelve a resurgir en el horizonte el problema de la distribución del patrimonio que ya habían vislumbrado los padres de la economía social de mercado.

En cuanto a los costos crecientes de la seguridad social, hay que tener en cuenta que estos corresponden esencialmente a las preferencias de los ciudadanos en materia de seguro de

vejez y seguro médico. El problema de fondo no es la cuantía como tal, sino la carga que representan para las empresas. Una solución podría consistir en que los patrones acuerden con los trabajadores el monto total del costo del trabajo equivalente al salario bruto, y que luego los trabajadores tengan que asumir ellos mismos el gasto correspondiente a su seguro social, del mismo modo que asumen todos sus gastos privados. En tales circunstancias, el incremento de las cuotas de seguro ya no se cargaría automáticamente a las empresas, sino que esto sería materia para las negociaciones colectivas. Una amplia privatización de aquella parte de la previsión social que se maneja según el principio de seguro (jubilación, desempleo) podría hacer más transparente la responsabilidad real, sin que esto implique una modificación en cuanto a la protección social de los ciudadanos o a la distribución de las cuotas. El volumen de las finanzas públicas, que en efecto no son más que una entidad de paso para las cotizaciones y prestaciones del seguro, disminuiría considerablemente y la cuota estatal, políticamente tan discutida, se reduciría instantáneamente. No obstante, el Estado tendría que intervenir estableciendo ciertas regulaciones a fin de mantener la obligatoriedad general de la previsión y de salvaguardar los derechos adquiridos de los contribuyentes.

El modelo de Adam Smith y su tesis relacionada con el desarrollo.-

El primer trabajo científico que describe el comportamiento del sistema Capitalista fue desarrollado por el profesor de Filosofía de la Universidad de Glasgow Escocia, Adam Smith (1723 Escocia) en un Libro publicado en 1776 con el título “The Wealth of Nations”. Adam Smith que destaca como intelectual desde muy temprana edad y que a los 14 años entra a la Universidad de Glasgow, es discípulo de Francis Hutcheson (profesor de David Hume), publica también su trabajo titulado: “Teoría de los Sentimientos Morales”. La Riqueza de la Naciones (Trabajo dividido en V Libros) fue escrita durante el periodo mercantilista, cuando las tesis predominantes de la economía equiparaban la riqueza con el oro y señalaban la concesión del gobierno de franquicias exclusivas para obtener ese oro.

Smith redefinió la riqueza, hizo hincapié en que el oro solo es valioso como medio de intercambio y depósito de valor, las verdaderas fuentes de riqueza son solo los bienes y servicios, los cuales conducen al bienestar material de los seres humanos. Además creía que la riqueza debería ser para todos, y que todas las clases deberían tomar parte de una economía que ampliaba continuamente su capacidad productiva. En el Libro IV de la Riqueza, Smith analiza el Crecimiento Económico y afirma que la Libertad de una sociedad llevaría a la máxima riqueza posible.

Las suposiciones básicas sobre la forma en que se organiza la gente y como debería organizarse la economía para obtener mejores resultados planteadas por Smith son:

- Suponía que los seres humanos actúan por su propio interés (Smith afirma: “No esperamos nuestra cena de la benevolencia del carnicero, el cervecero o el panadero, sino del respeto que sienten por sus propios intereses”). Así mismo los hombres de negocios invierten para obtener beneficios y los trabajadores se esclavizan para recibir salarios con la finalidad del “Consumo, que es el único fin de toda producción”.

Toda persona que lucha por sus propios intereses se ve limitada por las fuerzas de la competencia a no abusar de los demás y a dar el mejor uso posible a los recursos que posee. Es decir en palabras de Smith: “El vicio privado se convierte en virtud pública, mediante las fuerzas del sistema de mercados competitivos”. El principio de toda esta actividad, es la propensión de la naturaleza humana a permutar, intercambiar las cosas. Este principio permite que la gente se especialice y comercialice con lo que produce.

La necesidad de la existencia de la propiedad privada (es obvio que la propiedad privada se extiende a los medios de producción por que la otra siempre existió y existirá).

La existencia de Mercados Libres. , y:

La necesidad de un gobierno “Pasivo” que no interfiera en las transacciones económicas.

Este modelo planteado por Smith le permite al hombre liberarse de los sistemas rígidos del pasado, le da libertad de pasar de un empleo a otro y adquirir los productos que necesita y desee. Estas decisiones las toma el individuo de acuerdo con evaluaciones subjetivas y objetivas de lo que más le conviene a él y a su familia, después de considerar precios e ingresos.

En términos económicos, el sistema de Smith utiliza las fuerzas de la competencia para asegurar que los precios de los bienes y servicios tiendan siempre a los costos reales. Todo esto a su entender se hará automática, eficiente e impersonalmente, por un mecanismo descentralizado de Mercado.

Es necesario para el sistema la existencia de varias empresas que produzcan un mismo producto, lo cual hará que los precios tiendan al nivel de sus costos de producción, más un beneficio justo para el capitalista; es decir que para que el Capitalista pueda incrementar sus beneficios deberá reducir sus costos de producción y este puede hacerlo de dos maneras: Adquiriendo nuevo capital o ideando métodos nuevos para utilizar más eficientemente los factores de producción (T, Mp). Es decir reducir sus costos (eficiencia) mediante un aumento de “La División y Especialización de la Mano de Obra”.

El principio de división y especialización de la mano de obra.- La especialización y la división de la mano de Obra incrementan la eficiencia y por lo tanto la productividad de los trabajadores (producen más por unidad de tiempo) fundamentalmente debido a dos razones:

- Al realizar una tarea especializada, esta se realiza con mayor rapidez y probablemente mejor.
- Al dedicarse exclusivamente a una sola tarea, elimina los movimientos innecesarios.

Sin embargo, la amplitud del Mercado limita el punto hasta donde es posible la división de la mano de obra.

Según Smith si el Capitalista incrementa el Capital y mano de obra, esto hará disminuir los costos de producción, si el precio se mantuviese constante ello llevaría a un incremento de los beneficios. Pero bajo el supuesto de Smith este precio no seguirá siendo el mismo porque a medida que un productor disminuye los costos, los demás le imitan; incrementándose los productos en el mercado y hace que el precio disminuya hasta alcanzar el nivel del Precio Natural que es igual al costo de producción; debido a que un sector con beneficios altos atrae a productores que tienen pérdidas, esto incrementa indirectamente los ingresos reales. Todo esto se da gracias a la “Mano Invisible” del sistema de Mercados.

Análisis del sistema en el papel del trabajador.- Los trabajadores tratan de incrementar sus ingresos, vendiendo su mano de obra al Capitalista que mejor le pague (En la época que Smith escribe se da en Gran Bretaña la primera Revolución Industrial). Muchos campesinos comenzaron a trasladarse del campo a la ciudad atraídos por los mejores ingresos que ofertaban en las fábricas o aquellos que trabajaban en industrias con salarios igualmente bajos también se veían atraídos en cambiar de trabajo, esto para Smith era una muestra clara de la Mano Invisible, que les indicaba a los trabajadores automáticamente donde son necesarios.

Para Smith existían dos grandes factores para que el sistema dejara de funcionar:

- El surgimiento de monopolios, lo cual restringiría la producción y elevaría los precios. Esto llevaría a la concentración del poder económico en pocas manos y por obvias razones destruiría la competencia que el tanto promovía.

- Y que el sistema funcionara correctamente si el papel desempeñado por el gobierno se restringe a la administración de las leyes, la defensa nacional y la construcción limitada de obras públicas de baja rentabilidad para el sector privado.

El pensamiento de Smith es la base del liberalismo y neoliberalismo ortodoxo imperante en el Mundo, que hoy más que nunca se está poniendo cada vez más en tela de juicio por sus imperfecciones y los constantes ciclos de estancamiento.

El modelo de desarrollo económico de Smith.- Adam Smith además de haber desarrollado el primer modelo coherente de una economía capitalista; elaboro la primera teoría general del desarrollo económico, Smith concibió el Desarrollo económico como:

“Un proceso armónico en el cual la producción y los ingresos crecen debido a la labor conjunta de capitalistas y trabajadores y debido también a las posibilidades de progreso que ofrece el mercado”

Es decir que cuando el mercado lo permite los capitalistas ponen en marcha la acumulación de capital, la cual es motor necesario del crecimiento y permite la división y especialización de la mano de obra que permite el incremento de la acumulación de capital y el crecimiento económico.

En un primer momento un impulso personal, hace que el capitalista en su afán de obtener más beneficios, entre al mercado para producir bienes para los cuales hay demanda. Si este obtiene beneficios implicaría un mayor nivel de inversión (acumulación de Capital), esto implica niveles más altos de producción, lo cual permite una mayor división y especialización de la mano de obra que a su vez tiene efectos importantes para la economía:

Por un lado el hecho de que los trabajadores se especialicen en una actividad, los hace más diestros en la tarea que realizan.

Del análisis anterior podemos determinar, que Smith creía que las economías capitalistas tienen en sí mismas mecanismos automáticos que aseguran un crecimiento económico continuo y armónico. Donde si el mercado lo permite se produce la Acumulación de Capital y la División y Especialización de la Mano de Obra, que a su vez incrementa la productividad y los ingresos nacionales, al incrementarse los ingresos nacionales aumenta el ahorro y también la demanda efectiva; un aumento en el ahorro produce un aumento en la inversión (Acumulación de Capital). El aumento de la demanda efectiva combinado con el crecimiento “Natural” de la población, provoca un ensanchamiento del Mercado, lo cual permite una mayor División y Especialización del Trabajo la Economía crece y todos los agentes productivos participan de ingresos más elevados.

CONCLUSIONES

Con todo, en cualquier sociedad, estos procesos de asignación pueden funcionar bastante mal. Elecciones mal hechas pueden perjudicar a la gente mucho más de lo que puedan hacerlo ineficiencias más llamativas como la corrupción o los fallos en la eficiencia tecnológica. Decisiones mal tomadas en forma de productos equivocados, inputs equivocados y elecciones equivocadas sobre el mantenimiento y la innovación técnica llevaron a su fin a los comunismos soviético y maoísta. En la Gran Depresión de los años treinta en las sociedades occidentales, los procesos de elección fallaron de otra manera, fracasaron en la tarea de asignar una buena parte de las capacidades humanas que estaban disponibles a alguna actividad productiva; en pocas palabras, mucha gente estaba desempleada. Actualmente, el mundo puede necesitar de unos procesos de asignación eficiente menos para que su renta siga creciendo que para protegerse del declive de lo ya conseguido, pues hay que recordar que toda una generación vive de las riquezas consecuencia de los éxitos del pasado, que son vulnerables a la erosión.

Dicho en pocas palabras, las decisiones asignativas se hacen en el margen que separa tener algo más o un poco menos. Los que eligen comparan las ventajas o beneficios en el margen o marginales con los costos en el margen o marginales. Para que una elección sea eficiente, el valor marginal de lo que se obtiene en ella ha de valer o compensar las cargas o costes marginales que esa elección conlleva. Sería de una gran ayuda para las elecciones que hacen tanto los individuos como los planificadores sociales el que los deseos y necesidades humanas

estuviesen determinados y establecidos. Pero no ocurre así, estos deseos y necesidades humanas no están fijados por la biología.

Dos requisitos específicos para la eficiencia surgen adicionalmente de los propios conceptos de costo y de eficiencia. En primer lugar, para poder comparar beneficios y costos es necesario disponer de una medida que sirva como denominador común del coste independientemente de quien realice las evaluaciones y la elección. El dinero y los precios ofrecen el denominador común del valor que se busca. Los precios capacitan a los consumidores para comparar en el margen todas las alternativas: comprar o ahorrar, comprar este servicio en vez de aquel otro, o comprar esta marca o este diseño en vez de éste de allá.

La recomendación que muchos autores hacen sobre la conveniencia de releer a los clásicos, no es gratuita. Si tenemos en cuenta que la actual ortodoxia económica es fruto del dominio durante décadas de la teoría neoclásica, y que una de las características de ésta es la reducción del objeto de análisis, es necesario recuperar las fuentes de la economía política para entender las modernas concepciones de la Economía del Desarrollo (Braña et alia. 1984, p. 18).

La principal aportación de Karl Marx a la economía del desarrollo no es tanto una teoría en concreto como su influencia. Marx es el origen de una corriente de pensamiento basada en el materialismo histórico, la conflictividad y el desequilibrio del sistema, y la injusticia de éste; dicha corriente llega hasta nuestros días, con especial importancia en el campo de la Economía del Desarrollo, donde destaca la corriente neomarxista.

Aunque Marx apenas si se preocupó del atraso económico de los países, esta laguna quedó más que cubierta con la teoría de Lenin sobre el imperialismo, en cierto modo progenitora de las modernas teorías del imperialismo y de la dependencia neomarxista.

BIBLIOGRAFÍA

1. AYRES, C. E. (1962): *The Theory of Economic Progress: A Study of the Fundamentals of Economics Development and Cultural Change*, Schocken Books, New York, (1ª ed. 1944).
2. ARNDT, H. W. (1981): "Economic development: A semantic history", en *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 29, pp. 457-466.
3. BRAÑA, J., et alia (1984): *El Estado y el cambio tecnológico en la industrialización tardía. Un análisis del caso español*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
4. BUSTELO, P. (1989): *Los nuevos países industriales asiáticos desde 1945. ¿Milagros económicos o modelos de desarrollo?*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
5. COMMONS, J. R. (1924): *The Legal Foundations of Capitalism*, (n. e.), New York.
6. COMMONS, J. R. (1934): *Institutional Economics*, Wisconsin University Press, Wisconsin.
7. FRANK, A. G. (1972): *Lumpemburguesia, lumpendesarrollo*, Labia, Barcelona, (1ª ed. 1970).
8. HAGEN, E. (1971): *La teoría económica del desarrollo*, Amorrortu, Buenos Aires, (1ª ed. 1968).
9. IBN JALDÚN (1977): *Introducción a la Historia Universal (Al-Muqaddimah)*, Fondo de Cultura Económica, México, (original del siglo XIV).
10. LENIN, V. I. (1974): *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, Fundamentos, Madrid, (1ª ed. 1917).
11. [LIBRARY FES.de/fulltext/stabsabteilung/00074.htm](http://LIBRARY.FES.de/fulltext/stabsabteilung/00074.htm)
12. MARX, K. (1973): *El Capital*, Fondo de Cultura Económica, México, (1ª ed. t. 1 - 1867, t. 2 - 1885, t. 3 - 1894).

13. MEIER, G. M. y BALDWIN, R. E. (1973): Desarrollo económico, Aguilar, Madrid, (1ª ed. 1957).
14. MILL, J. S. (1971): Principios de economía política, Fondo de Cultura Económica, México, (1ª ed. 1848).
15. MUN, T. (1978): La riqueza de Inglaterra por el comercio exterior, Fondo de Cultura Económica, México, (1ª ed. 1664).
16. RICARDO, D. (1973): Principios de economía política y tributación, Fondo de Cultura Económica, México, (1ª ed. 1817).
17. SAMUELSON, P. (1993): Economía, McGraw-Hill, Madrid, (1ª ed. 1948).
18. STREET, J. H. (1987): "The institutionalist theory of economic development", en Journal of Economics Issues, Vol. 21, pp. 1861-1887.

Анотація/Anotación

Існує необхідність певної міри, що слугуватиме спільним знаменником вартості, незалежно від того, хто здійснює вибір та оцінку. Грошові ресурси та ціни є загальним знаменником очікуваної вартості. Ціни дозволяють споживачам порівняти граничні позначки усіх можливих варіантів: придбати чи заощадити, обрати цей тип послуг замість того іншого, або ж придбати цей бренд або цю модель замість іншого чи іншої. Потрібно відновлювати джерела економічної політики, щоб зрозуміти сучасні концепції економіки розвитку.

Se necesita una medida que sirva como denominador común del coste independientemente de quien realice las evaluaciones y la elección. El dinero y los precios son el denominador común del valor que se busca. Los precios capacitan a los consumidores para comparar en el margen todas las alternativas: comprar o ahorrar, comprar este servicio en vez de aquel otro, o comprar esta marca o este diseño en vez de ése de allá. Es necesario recuperar las fuentes de la economía política para entender las modernas concepciones de la Economía del Desarrollo.

**PAGO POR RENDIMIENTO CASO:
PAGO ACTUACIÓN EN SAFELITE AUTOGLASS (A)**

**ПРИКЛАД ОПЛАТИ ЗА ВИКОНАНУ РОБОТУ:
СИСТЕМА ОПЛАТИ SAFELITE AUTOGLASS (A)**

Autores/Автори:

Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK

Oswaldo Jara/Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK

Juan Carlos Canchig/Хуан Карлос Канчиг, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

Los incentivos económicos motivan a los trabajadores y, en las condiciones adecuadas pueden impulsar incrementos considerables del rendimiento y la productividad. Analicemos el caso de Safelite Glass, ubicada en Columbus, Ohio, una de las empresas instaladoras de cristales para automóviles más grande de los E.E.U.U.

El economista de Standford Ed Lazear llevó a cabo un estudio detallado, estadísticamente complejo, sobre Safelite a lo largo de un periodo de 19 meses, durante los cuales la compañía, bajo el mando de un nuevo presidente y consejero delegado, pasó de forma gradual de un sistema de salarios por horas a otro en que se pagaba a los empleados de acuerdo con el número de parabrisas que instalaban. Dado que la empresa controlaba atentamente la producción por empleado con un complejo sistema informático, Lazear obtuvo unos cálculos exactos sobre los efectos del nuevo sistema salarial variable en la productividad individual y en la facturación.

Lazear cálculo que se producía una aumento del 44% en la productividad -número de parabrisas instalados por día por trabajador- bajo el nuevo sistema de incentivos. Además los efectos del incremento de la productividad aumentaban en el tiempo. El sueldo medio subió un 7%, mucho menos que el incremento de la productividad, de modo que el costo por unidad disminuyó de 44,43 a 35,24 dólares en promedio.

INTRODUCCIÓN

En 1993, Safelite Auto Glass era la mayor empresa de cristalería de automóviles de Estados Unidos, con aproximadamente 500 talleres en todo el país y más de 3.000 empleados, incluidos 1.000 instaladores (y los gerentes-instaladores de los talleres). Se había expandido y crecido más de lo que sus fundadores, Bud Glassman y Art Lankin, podrían haberse imaginado cuando cerraron la empresa de desguaces y abrieron el primer taller de cristalería de automóviles en 1947.

En un sector tradicionalmente fragmentado y local, Safelite tenía una cuota de mercado de un 12%, mientras que su competidor más próximo, Harmon Glass, tenía alrededor de un 6%. Esta elevada cuota se había logrado a través de la estrategia de crecimiento iniciada por Forstmann Little & Company, firma que adquirió Safelite in 1987. El primer objetivo de Forstmann en Safelite fue que creciera a través de la adquisición de empresas más pequeñas en nuevos mercados, hasta convertirse en la primera (y única) cadena de cristalería de automóviles con presencia nacional. Una gran mayoría de los competidores de Safelite (que consistían

principalmente en talleres familiares de reparación y un pequeño número de empresas de cristalería regionales) empezaban a considerar a la empresa como el “imperio del mal”, en palabras de un ejecutivo de Safelite, debido a su costumbre de aumentar la cuota de mercado a través de las adquisiciones.

Entre 1987 y 1989, Safelite pasó de 250 a 550 talleres. En nuevos mercados, como Chicago y Atlanta, donde la empresa quería aumentar visiblemente el número de talleres, se incentivaba a los gerentes para que abrieran el mayor número posible de talleres. El actual presidente ejecutivo, John Barlow, recordaba una situación en 1991: “Un hombre en Atlanta llegó a decir que intentaría abrir once talleres antes de noviembre, para conseguir una prima de 11.000 USD. En aquellas fechas, esta era la estrategia”.

GENERALIDADES

Aunque Safelite ofrecía un “servicio móvil” desde prácticamente todos sus talleres a principios de los años noventa, tradicionalmente tenía tendencia a dirigir a los clientes a los talleres para realizar los trabajos requeridos. Barlow reconocía que Safelite debía ser capaz de sustituir los parabrisas “cuando y donde el cliente lo necesitara” y que era necesario prestar más atención al servicio móvil, que consistía en que un técnico (o “instalador”) de Safelite instalaba el parabrisas en el domicilio o en lugar de trabajo del cliente.¹ Sin embargo, para dar este servicio desde todos los talleres, era necesario disponer de una extensa flota de furgonetas, considerando el gran número de talleres.

Teniendo en cuenta que el uso de vehículos de reparación móvil expandía el área de servicio de un taller, pasando a competir con otros talleres de la empresa, el coste de la flota de furgonetas empezó a ser difícil de justificar. “Teníamos un trabajo de reparación por furgoneta al día”, comentaba Barlow. “Pensamos que era un poco caro”.

No obstante, el servicio móvil experimentó una gran popularidad y Safelite se dio cuenta de que disminuía la demanda de servicios realizados en los talleres. Parte de esta popularidad se debía al hecho de que no era fácil encontrar un taller.

DE LOS TALLERES A LOS MERCADOS

Con el incremento de la demanda del servicio móvil y la abundancia de talleres infratilizados, Barlow y su equipo decidieron que había llegado la hora de cambiar de estrategia y conseguir una mayor eficiencia. Bill Rapp comentaba, “Nos encontrábamos en una situación en la que, básicamente, nuestros talleres competían entre sí.

Cada taller disponía de un gerente, un grupo de técnicos y un número de furgonetas. Tenía además una cuenta de pérdidas y ganancias y una estructura de primas, basada en gran parte en la rentabilidad del taller. Para reparar un parabrisas, la furgoneta de un determinado taller podía recorrer cincuenta millas, dejando atrás otros dos talleres. No era muy eficiente”.

La nueva estrategia de Barlow consistía en agrupar los talleres en nuevas estructuras que se denominaron “mercados”. (Ej. El área metropolitana de Boston era un mercado). El núcleo de la estrategia era la distribución centralizada de parabrisas desde un punto del mercado. Cada mercado disponía de un almacén que albergaba un Centro de control de envíos (CCE), con varios técnicos y furgonetas, y una Unidad Telefónica Centralizada (UTC), donde un departamento de atención al cliente (DAC) contestaba las llamadas y programaba las citas. Disponer de un CCE dentro del almacén permitía que los técnicos accedieran fácilmente a las piezas que necesitaban y, al mismo tiempo, que los talleres recibieran los parabrisas con mayor puntualidad. Cada CCE operaba generalmente en un radio de servicio de 50 millas.

El enfoque de los mercados significa que todos los clientes llaman al mismo sitio, lo que nos permite averiguar donde hay exceso de capacidad. Además, tratándose de un trabajo móvil,

lo que menos le preocupa al cliente es de donde sale la furgoneta, que enviamos directamente desde el almacén. De esta manera, podemos mover nuestros activos y ser más productivos”

RELACIONES CON EL SECTOR DE SEGUROS

Tramitación de las solicitudes de cristalería del automóvil

Tradicionalmente, cuando un cliente cuyo seguro no cubría el cambio del parabrisas necesitaba este servicio, contactaba con un taller de reparaciones local. El taller sustituía el parabrisas y le facturaba directamente.² Sin embargo, a los clientes que tenían cubierto este servicio, la compañía de seguros les facilitaba el número de teléfono de un servicio de gestión de reparaciones, en caso que necesitaran cambiar el parabrisas u otro cristal. La compañía de seguros procesaba la solicitud y recomendaba un taller de reparaciones, en el caso que el cliente no tuviera ninguna preferencia. A partir de este momento, el taller de reparaciones trataba directamente con la compañía de seguros.

Sin embargo, las compañías de seguros solían considerar que las solicitudes de cristalería en automóviles eran un fastidio: gran volumen y bajo coste. Según las estimaciones de Safelite, la reparación y el reemplazo de parabrisas y cristales representaba aproximadamente un tercio de todas las solicitudes de servicios automovilísticos asegurados al año, pero las compañías de seguros únicamente se beneficiaban del 5-6% del coste. El fastidio y el coste de mantener un departamento de gestión de solicitudes de cristalería de automóviles dieron lugar a que algunas compañías de seguros se plantearan contratar externamente este servicio.

Safelite fue una de las primeras empresas en aprovechar esta oportunidad y, cuando Garen Staglin y John Barlow se incorporaron a la empresa en 1991 (como presidente ejecutivo y director de operaciones, respectivamente), la convirtieron en una de sus máximas prioridades. Tomaron las riendas de la “Solución Total de Solicitudes” (STS), un programa diseñado para utilizar la tecnología actual de transferencia telefónica y de datos, con el objetivo de conseguir una mayor eficiencia en la tramitación de las solicitudes.

Gracias a su sofisticada red de comunicaciones, todos los centros de Safelite (almacenes, talleres, departamentos de facturación y centros de atención al cliente) podían acceder a los datos de las solicitudes y transmitirlos. Por ejemplo, un empleado de atención al cliente del centro de llamadas nacional situado en Columbus, Ohio, podía transferir los datos de una póliza a un centro de reparaciones en Nueva York, además de programar una cita. La red se encargaba de todo el proceso, desde la primera llamada hasta la instalación, de manera rápida y sin apenas un papeleo simple.

SERVICIO DE REPARACIONES DE SAFELITE, DE PRINCIPIO A FIN:

1. Rotura del parabrisas del cliente.
2. El cliente llama a la Unidad telefónica centralizada (UTC).
3. El Departamento de Atención al Cliente (DAC) responde la llamada, solicita al cliente los datos de la póliza de seguro y las características del parabrisas, y le pregunta si prefiere que la reparación se realice en algún taller o mediante el servicio móvil. El sistema informático informa acerca de la primera cita disponible, basándose en la disponibilidad de técnicos y parabrisas. Una vez que este departamento programa el trabajo, el sistema realiza el pedido del parabrisas a un almacén de Safelite o al fabricante preferente.
4. El Centro de Control de Envíos (CCE) asigna un técnico para que realice el trabajo, o un repartidor del almacén se encarga de llevar el parabrisas al taller asignado en el próximo reparto. (Los repartos se hacían dos veces al día).
5. El gerente del centro CCE se encarga de establecer las rutas de los técnicos y de imprimir una lista de direcciones que entrega a cada técnico que sale desde este centro.

6. El personal de apoyo del almacén selecciona las piezas que se necesitarán en las próximas rutas de los técnicos (la noche anterior o a primera hora de la mañana), verifica cuidadosamente la ausencia de arañazos o grietas y los carga en los soportes de cada técnico.

7. Los técnicos comprueban las piezas para asegurarse de que son las adecuadas, las cargan en las furgonetas y se dirigen al lugar acordado con los clientes para realizar el reemplazo del parabrisas.

El mismo sistema de información que centralizaba la transferencia de los datos de los clientes permitía la coordinación de las llamadas, la asignación de los trabajos, el reparto de los parabrisas a los talleres y su instalación. También facilitaba a los ejecutivos regionales y nacionales realizar el seguimiento de datos específicos, como por ejemplo el número de parabrisas que cada técnico instalaba diariamente.

PRODUCTIVIDAD BAJA

Una vez que el sistema de seguimiento estuvo en funcionamiento, Safelite hizo un descubrimiento sorprendente: los técnicos instalaban individualmente un promedio de tan sólo 2,5 unidades de cristalería⁴ al día (UAD); bastante menos de lo esperado, teniendo en cuenta que en la instalación de un parabrisas se tardaba normalmente menos de una hora.

“El cálculo es sencillo,” comentaba John Barlow. “Se tarda una hora en instalar un parabrisas, sin contar el tiempo de desplazamiento. Si los instaladores estaban ocho horas de servicio, pero sólo instalaban parabrisas durante dos horas y media, ¿a qué se dedicaban el resto del tiempo?”.

Una de las razones de que la productividad fuera tan baja era que algunos empleados no se esforzaban demasiado. “Hay técnicos que se pasan el día jugando a las cartas”, comentaba un gerente. Pero además del escaso rendimiento general, había otros factores específicos que incidían negativamente en la productividad. Uno de los principales problemas era encontrar el lugar indicado por el cliente a la hora fijada. En ocasiones, los técnicos no podían encontrar al cliente porque:

- 1) El cliente no estaba, por lo que fuera, en el lugar indicado cuando llegaban.
- 2) Se les daban direcciones incorrectas, o 3) no interpretaban correctamente las instrucciones que se les facilitaban.

Otra razón que explicaba la falta de eficiencia era que, en un 10-20% de las veces, los técnicos descubrían cuando llegaban a su destino que el almacén no les había suministrado la pieza adecuada. También podía ocurrir que el cliente cancelara el pedido (recurriendo, posiblemente, a algún competidor) y, a menudo, sin notificarlo a Safelite. Finalmente, los técnicos se quejaban de que algunos gerentes del Centro de Control de Envíos (CCE) no favorecían la eficiencia, ya que solían asignar los trabajos “equitativamente”, en lugar de asignar un mayor número de trabajos a los técnicos que trabajaban con mayor rapidez.

EL PLAN “PAGO POR PRODUCTIVIDAD” (PPP)

Cuando Staglin y Barlow se incorporaron a Safelite, aportaron su experiencia personal. Mientras que Staglin, con titulación MBA de Stanford, tenía un conocimiento extenso del sector de seguros, Barlow era el “hombre de las operaciones”. Empezó su trayectoria profesional vendiendo neumáticos en Sears y desarrolló su filosofía de incentivos tratando de motivar a los empleados que montaban los neumáticos en los vehículos de los clientes.

“En aquel entonces, me llevaba una comisión del 5 o el 6%, pero dependía del número de neumáticos que los empleados montasen. Los vehículos se colocaban en fila y se tardaba una hora y media en montar los cuatro neumáticos. En vez de que un empleado se encargase de un vehículo, contraté a más empleados, de manera que trabajasen cuatro en un mismo vehículo, a razón de un empleado por neumático. Solía pagarles con mi dinero. Si vendía trescientos o

cuatrocientos neumáticos al día, conseguía una prima de 200 USD. Por lo tanto, supuse que merecía la pena arriesgar cincuenta dólares y dividirlo entre los técnicos si hacían un buen trabajo. La idea les entusiasmó; eran capaces de hacer todo lo posible y más para conseguirlo”.

“Daba la impresión de que nos encontrábamos en una situación que llamamos ‘techo de cristal’, en términos de productividad. Nuestra estrategia de crear alianzas con las compañías de seguros funcionaba y nos aportaba un mayor número de trabajos, pero ¿era necesario ofrecer a los instaladores un incentivo para que aceptasen el trabajo extra y lo realizasen!”, señalaba Beth Wolszon.

EL PPP PARA LOS TÉCNICOS

El plan original incluía que los técnicos recibirían una cantidad fija por cada parabrisas que instalaran. Cada semana, se acumularía el número de parabrisas que un determinado técnico hubiera instalado y el salario de esa semana se basaría en el número de instalaciones.

Durante las doce primeras semanas del plan, si el técnico no alcanzaba un promedio semanal equivalente a su salario por hora anterior, recibiría este salario por hora como tarifa de garantía. Si excedía su salario por hora, se le pagaría la tarifa PPP. Sin embargo, después de este primer período de doce semanas, su tarifa de garantía disminuiría aproximadamente un 30%, como medida para incentivarle a trabajar para conseguir la tarifa PPP. Por aquel entonces, los técnicos con experiencia de Safelite ganaban entre 10-12 USD por hora. El equipo ejecutivo de Safelite utilizó el ejemplo de la **Tabla 1** para mostrar a los técnicos el aumento salarial que podrían conseguir con el PPP.

Tabla 1
Hoja de trabajo 1993-1994 del Plan Pago por Productividad

Ingresos estimados basados en una semana hipotética	
Unidades de cristalería instaladas diariamente por usted	Valor monetario para usted
(2) Piezas templadas curvadas “retail” ^a (a 1,5 NAGS ⁶)	2 x 19 \$= 38 \$
(3) Parabrisas “retail” (a 3,4 NAGS)	3 x 20 \$= 60 \$
	1 día = 98 \$
	X 5 días
	Subtotal = 490 \$
Otros artículos instalados por usted durante la semana	Valor monetario para usted
(1) Sólo mano de obra de R y R ⁵	1 x factura de 45 \$ = 25,51 \$
(1) Parabrisas trasero deslizante de furgonetas	12 \$
(5) Reparaciones de parabrisas	5 x 15 \$= 75 \$
	Subtotal = 112,51 \$
Artículos vendidos por usted durante la semana	Valor monetario para usted
(1) Parabrisas trasero deslizante de furgonetas a 89 \$	89 \$ x 5%= 4,45 \$
(2) Juegos de limpiaparabrisas	2 x 1 \$ =2 \$
	Subtotal = 6,45 \$
BASE PAGO POR PRODUCTIVIDAD = 608,96 \$	608,96 \$ divididos por 40 horas = 15,22 \$ por hora

Fuente: versión resumida de la hoja de trabajo real distribuida a los empleados de Safelite durante las etapas iniciales del PPP

a) – a los instaladores se les pagaban diferentes tarifas, dependiendo del área donde vivían y trabajaban. En un ‘Mercado A’ (una región del país con un coste de vida alto; ej. Atlanta o Chicago), las unidades de cristalería “retail” tenían un valor de 19\$ hasta tres NAGS, las

unidades “comerciales” tenían un valor de 15\$ y las unidades de “agencias de alquiler de vehículos” tenían un valor de 10\$.

b) – R y R= retirada y reemplazo. En ocasiones, se pedía a los técnicos que retirasen el parabrisas de un vehículo para realizar un trabajo de carrocería y que regresaran más tarde para reemplazarlo.

EL PPP PARA LOS GERENTES DE LOS TALLERES

Además de comunicar de manera eficaz los objetivos del PPP a los instaladores, también era importante que las personas que les supervisaban entendieran el nuevo sistema y fueran capaces de formar parte del mismo. Dependiendo del tamaño del taller, se esperaba y alentaba a los gerentes a que se instalara un número determinado de unidades de cristalería al día, además de retener y motivar al personal técnico. La cantidad de tiempo que un gerente debía invertir instalando o dirigiendo dependía en gran parte del número de instaladores que tuviera a su cargo.

Para diferenciar claramente los salarios y las responsabilidades, los talleres se clasificaron en función de su tamaño, del mayor (AA) al más pequeño (D). (Consultar **tabla 2.**) Los gerentes de nivel AA y los gerentes de CCE/UTC no estaban incluidos en el plan PPP y se les pagaba un sueldo fijo. Se esperaba que invirtieran todo su tiempo en la supervisión del taller y el equipo de técnicos. De los gerentes de los talleres de menor volumen, se esperaba que hicieran instalaciones. De esta forma, comentaba Bill

Rapp, se les daba un incentivo para contratar y supervisar un número menor de técnicos. “Queremos que piensen, ‘Si contrato a otro técnico, tendré menos unidades para instalar’”

Tabla 2
Estándares de productividad de Safelite para los gerentes

Clase de taller	Número de técnicos	Promedio de unidades instaladas anualmente en un taller	% de tiempo de instalación	% de tiempo de supervisión y administración	¿Candidato para PPP?
CCE/UTC	Hasta 30	4.800+	0%	100%	No
AA	Hasta 30	4.800+	0%	100%	No
A	3	3.600-4.800	25%	75%	Sí
B	2	2.400-3.600	40%	60%	Sí
C	2	1.200-2.400	75%	25%	Sí
D	0	Hasta 1.200	100%	0%	Sí

El comité de incentivos de Safelite empleó también esta tabla como base para determinar la cantidad salarial por trabajo administrativo que debería recibir un gerente. Por ejemplo, el gerente de un taller de nivel A, no podría instalar tantas unidades como un técnico a tiempo completo, pero sería candidato a recibir “el Pago por Productividad”, además del pago por trabajos administrativos. En 1994, un gerente de nivel A podía ganar 23.000\$ de salario administrativo y un promedio de 14.245\$ en concepto de “Pago por Productividad”.

COMUNICACIÓN DEL PLAN

La reacción inicial a la presentación del Plan PPP fue variada. Garth Beck, un GOD7 en Salt Lake City, se mostró entusiasta, principalmente porque había trabajado anteriormente en otra empresa de cristalería que disponía de un programa de incentivos y había funcionaba con gran

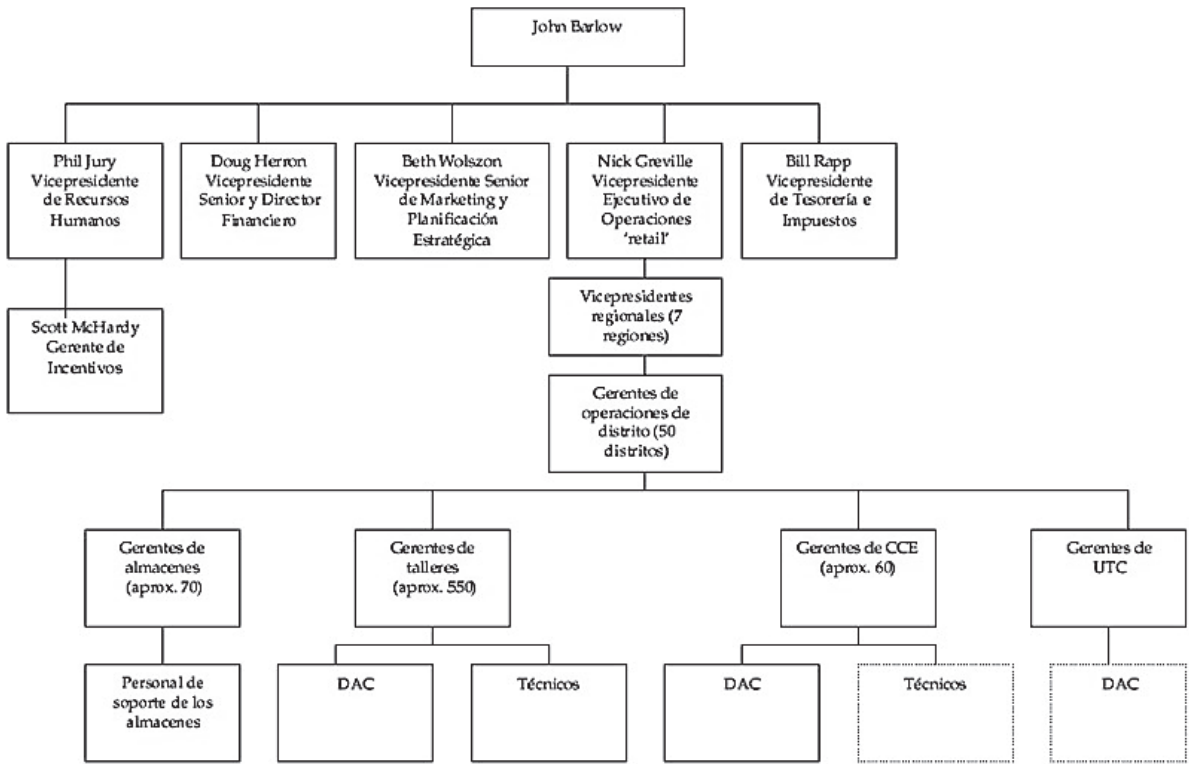
éxito. “Lo apoyé completamente”, afirmaba. “Me pareció una idea excelente, sobre todo por mi experiencia personal en la empresa donde trabajé antes de Safelite y sabía que funcionaba de maravilla”. Muchos de los instaladores de su región, aseguraba Beck, también mostraron su satisfacción con el PPP porque también procedían de empresas con planes similares.

Uno de los mayores problemas a los que se enfrentaba el programa era la existencia de una serie de factores que influían en la productividad de los técnicos, a los que venía a añadirse el salario, y que quedaban fuera de su control.

Las inclemencias climatológicas, los errores de programación o de mala comunicación y los problemas operacionales (como no recibir el número o el tipo adecuado de unidades de cristalería del almacén, etc.) podrían impedir que los técnicos instalaran suficientes parabrisas para llegar a la tarifa PPP. En invierno, la baja demanda de reemplazo de parabrisas también amenazaba con poner el PPP fuera de su alcance. Además, los instaladores tendrían que depender de otras personas que no estaban incluidas en el PPP (DAC, conductores del almacén, empleados de la planta de fabricación) para realizar un mejor trabajo. “Siendo realistas, no todo lo que impide que un técnico sea productivo está bajo su control”, comentaba Scott McHardy, el gerente de incentivos de Safelite. “Además, hay muchos técnicos con familias a su cargo y no pueden poner en riesgo sus ingresos”.

Considerando que el programa dependía de la productividad de los técnicos, era esencial conseguir su aceptación. Barlow hizo todo lo posible para convencer a los instaladores, los gerentes y los GOD de que un aumento de la productividad convertiría a Safelite en una empresa más sólida, que podría ofrecer mejores oportunidades a sus empleados. La propuesta de implantar el PPP al resto del país, con la reducción del 30% de la tarifa de garantía, estaba sobre la mesa. Si el plan funcionaba, aumentaría la productividad pero, si fracasaba, Safelite podría perder a la mayoría de sus Memorando del PPP a los instaladores.

Anexo 1
Organización de Safelite Glass Corp.



Anexo 2

Modelo de la carta de comunicación de Objetivos de la Compañía.

Organización de Safelite Glass Corp.

SAFELITE Glass Corp.

Memorando Interoficinas

FECHA:

A: _____, Instalador n.º _____

DE:

Asunto: Plan Pago por Productividad en instalaciones

Se va a implantar un nuevo Plan de Pago por Productividad en su mercado, que será efectivo a partir del _____. Nos complacería contar con sus servicios como instalador en este plan. Estamos seguros de que compartirá nuestro entusiasmo ya que se dará cuenta del potencial de aumento de sus ingresos a través del aumento de la productividad.

Me gustaría compartir con usted los objetivos de Safelite que subyacen a este plan:

- Nuestra empresa tiene responsabilidad con tres colectivos importantes: nuestros asociados, nuestros clientes y nuestros propietarios. Debemos equilibrar estas responsabilidades de manera que todos los colectivos se beneficien de su afiliación con nuestra empresa.

- Tal como establece nuestro Valor: “Reconocemos y recompensamos los resultados”. Nuestros asociados se merecen ser recompensados por el trabajo arduo y el incremento de la productividad, ya que están en la primera línea de nuestra empresa. Estamos de acuerdo con nuestros asociados en que debe existir una correlación directa entre la productividad y la remuneración. Con este plan, nuestros asociados más productivos tendrán la oportunidad de aumentar su remuneración. **¡Cuanto más productos Safelite instale y venda, más ingresos obtendrá!**

- Nuestros clientes esperan una calidad, un servicio y un valor excelentes. Cuanto más instalemos y vendamos, serviremos a un mayor número de clientes. Con este plan, se reducirán los costes de instalación y se podrán mantener unos precios bajos, gracias a una mayor productividad, sin perder de vista la calidad de las instalaciones.

- El sector de reemplazo de la cristalería es altamente competitivo. La economía, la disminución de los precios impuesta por la competencia y el incremento de las reparaciones de parabrisas son variables que se escapan de nuestro control. Debemos incrementar tanto las ventas como la productividad para maximizar los beneficios de la empresa y las remuneraciones individuales.

Se incluye un paquete completo, donde se facilita el programa detallado y las hojas de trabajo para que pueda calcular su remuneración potencial. Con este plan, su remuneración se determinará en función de sus capacidades de instalación y venta.

Su remuneración personal se le comunicará y explicará en los próximos días. Apreciamos sinceramente su dedicación constante a nuestra empresa.

SECCION 2.

VARIABILIDAD DE LOS INCENTIVOS

Varias características de Safelite hacen que sea una empresa especialmente adecuada para utilizar un sistema de incentivos o de sueldos variables eficaz. En primer lugar, el trabajo se aprendía rápidamente y, más importante aún, implicaba muy poca o casi nula interdependencia con otros empleados. Es posible que los trabajadores aprendieran unos de otros y compartieran trucos sobre como realizar el trabajo con más eficacia, pero el trabajo de por sí, lo efectuaba una persona que trabajaba sola. Los incentivos individuales no socavaban el trabajo en equipo, porque no había necesidad de trabajar en equipo.

En segundo lugar era fácil tanto evaluar como supervisar la calidad, de modo que los empleados no podían limitarse a trabajar más rápido a expensas de un trabajo deficiente. Si se rompía un parabrisas, era sencillo identificar al culpable. La empresa obligaba al instalador a reinstalar el parabrisas en su tiempo libre o pagar a la empresa la sustitución del cristal antes de que se le asignaran nuevas tareas remuneradas. En tercer lugar, la empresa ya contaba con un sistema informático sofisticado de supervisión del trabajo, por lo que el sistema de incentivos no requería innovaciones para evaluar la productividad de la planilla. Y por último, los objetivos de los trabajadores eran claros y unidimensionales: instalar parabrisas lo más rápido posible, así como también realizar un trabajo de bastante calidad como para evitar que el parabrisas se caiga o se rompa.

“El cálculo es sencillo; se tarda una hora en instalar un parabrisas, sin contar el tiempo de desplazamiento.

Si los instaladores estaban ocho horas de servicio, pero sólo instalaban parabrisas durante dos horas y media, ¿a qué se dedicaban el resto del tiempo?”

John Barlow, presidente ejecutivo, responde acerca de la productividad en Safelite.

Por desgracia, pocas de las incontables empresas que han implementado sistemas de incentivos han considerado la gama de condiciones que hacen que este tipo de sistema sea eficaz. La bibliografía está llena de historias de implementaciones desastrosas, que suelen producirse no porque los incentivos “no” funcionen, sino porque funciona “demasiado bien”. El problema es que la mayoría de las entidades tienen objetivos más complejos y multidimensionales, de modo que al optimizar una sola cosa se pueden crear otras dificultades.

Un ejemplo de esto, en nuevo Albuquerque (Nuevo México). La problemática: el pago de horas extras a los conductores recolectores de basura. La solución: pagar con un sistema de incentivos: si los camioneros acababan sus rutas más temprano, podían marcharse a sus casas y seguir cobrando el sueldo por todo el turno de ocho horas. Los resultados: 15 de los 24 conductores que recibieron más incentivos iban al vertedero con camiones excedían el peso límite legal.

Finalmente un ejemplo del sector empresarial. Un análisis de la ruptura de stock de petróleo de Royal Dutch/Shell que ocasionó la dimisión del presidente de la compañía y del jefe de exploraciones, seguida poco después por la marcha del director financiero, culpabilizó al sistema de incentivos. Shell compensaba a sus ejecutivos con opciones de compra de acciones, de modo que había incentivos por mantener alto el precio de las acciones. Una forma de mantener el precio de las acciones era sobrevalorar las reservas de petróleo.

En este caso, la lección se asemeja al dicho: cuidado con lo que desees, porque podrías acabar consiguiéndolo. Cuando las tareas que se ejecutan son incluso mínimamente complejas, suele ser imposible pensar en todas las formas posibles de alcanzar esos objetivos. Y aunque fuera factible imaginar todas las eventualidades la extensa y complicada lista de reglas y condiciones convertirían el sistema en algo incomprensible e ineficaz.

Los incentivos económicos se aplican mejor cuando existen indicadores sencillos, claros y acordados que hacen casi imposible hacer trampas, o quizás cuando las autoridades se preocupen no sólo de optimizar el rendimiento de los indicadores, sino también de la forma como su personal alcanza ese nivel.

LOS INCENTIVOS ATRAEN TALENTO (A MENUDO DEL TIPO EQUIVOCADO)

¿Una empresa debería querer a personas que vienen por los incentivos económicos que ofrece? Si la gente viene por dinero, finalmente se marcharán por dinero. Cuando los empleados obtienen una buena posición, y las compañías luchan por los máximos talentos solo con dinero, entonces los mejores trabajadores se seguirán marchando por más dinero, ya que no trabajan por nada más.

Si la gente trabaja allí por dinero -en Enron, por ejemplo, o en cualquier otra parte- entonces hará lo que sea necesario para obtener el dinero, sea lo que sea. Parecería mucho mejor contar con empleados que realmente tengan algún interés en la empresa, sus clientes, sus productos y servicios, y sus valores.

CONSECUENCIAS DE LA DISPERSIÓN SALARIAL

El uso de incentivos económicos personales casi siempre incrementa la dispersión o la desigualdad de las recompensas. Ese resultado seguramente no es extraño ya que los incentivos variables están pensados para crear diferencias más amplias entre lo que reciben los mejores y peores trabajadores.

Una extensa bibliografía demuestra que, en casi todas las esferas de la vida, la mayoría de las personas cree que está por encima de la media, fundamentado en el deseo de la gente de pensar en positivo de sí misma. Es muy probable que la gente se considere superior a los demás en varias dimensiones positivas y no reconozca su falta de competencia, y se atribuya el éxito, pero que entienda sus fracasos como algo que no puede controlar.

La gente obtiene satisfacción de sus relaciones sociales en el lugar de trabajo. Las recompensas diferenciales alejan a las personas, las etiquetan como ganadoras, medianas y perdedoras, lo que produce celos y resentimientos que perjudican los lazos sociales y disminuyen la confianza y la sociabilidad en el entorno de trabajo.

Sin embargo cuando los entornos laborales requieren cooperación e interdependencia, aunque sean modestas, como ocurre en la mayoría de los casos, la dispersión salarial casi siempre tiene consecuencias negativas en las empresas. Un estudio sobre facultades e institutos universitarios evidenció que cuanto más dispersión de salarios existía entre los departamentos académicos, menor era la satisfacción laboral, la colaboración y el nivel de productividad investigadora.

Un estudio de 67 compañías que cotizan en bolsa concluyó que las entidades con diferencias más amplias entre los ejecutivos mejor y peor pagados del equipo de alta dirección posteriormente tenían una rentabilidad financiera inferior para el accionista (calculada mediante la suma de los dividendos y el aumento del precio de las acciones).

El estudio también reflejaba que el efecto negativo de la disparidad salarial era especialmente acusado en las empresas de alta tecnología, porque eran las que tenían mayor necesidad de colaboración y trabajo en equipo para soportar condiciones competitivas complejas y muy cambiantes. Una muestra de 102 unidades de negocios mostró que cuanto mayor es la diferencia entre el salario de los altos directivos y los empleados, menor es la calidad del producto.

DIRECTRICES PARA USAR LOS INCENTIVOS

No es sencillo crear sistemas salariales que inspiren, orienten y dinamicen a la plantilla sin, al mismo tiempo, perjudicar a la empresa y al personal. Si analiza los datos más fiables, en lugar de escuchar a las consultorías y gurús mejor pagados, verá que no es probable que algunos paliativos sencillos, como el sueldo según el rendimiento, solucionen todos sus problemas de rendimiento -ni siquiera alguno- y, en cambio podrían incrementar los costos, dificultar la cooperación y reprimir nuevas ideas. Pero tiene que pagar a los trabajadores.

Mejorar la información: para sacar partido a los efectos informativos de los incentivos económicos, le proponemos una idea: en vez de usar recompensas financieras sutiles, a menudo mal interpretadas, con las que se puede llegar a especular, intente hablar con el personal sobre la compañía, su estrategia y sus prioridades.

Para obtener una mejor motivación de los empleados, en vez de señalar a la gente, a través de recompensas financieras contingentes y generosas, que está trabajando básicamente por

dinero, déjeles ver y experimentar otros beneficios de su trabajo, como sentirse miembros de una comunidad humana y realizar tareas que ayudan a beneficiar a los demás. Así, por ejemplo, Southwest Airlines habla de unir a la gente.

Si va a pagar al personal por hacer algo, tiene que ser muy, muy cuidadoso sobre las posibles consecuencias de la conducta que le ha señalado que tenga. Tiene que pensar qué pasará si los trabajadores se toman en serio los incentivos económicos, e intentan maximizar su rendimiento en esas dimensiones, sólo en esas dimensiones, que recompensa. Al anticiparse primero a lo que podría salir mal, puede compensar los riesgos y los costos con beneficios potenciales. Es imposible que cualquier ser humano piense en todas las conductas que puedan provocar los incentivos económicos, de modo que es crucial considerar los sistemas de incentivos como trabajos en curso, o como experimentos que se están llevando a cabo, no como elementos que hay que colocar y dejar aparte de forma indefinida, cualesquiera que sean los resultados.

SECCION 3

PREGUNTAS DE ASIGNACION

¿Cuáles son los pros y los contras de la conmutación de las tasas de salarios a pieza paga tasa?

Desde el punto de vista de producción, cada unidad de producción tiene un valor monetario, lo que permite calcular el salario multiplicando ese valor por el número de unidades producidas.

Salario = Numero unidades x Valor de cada unidad

Pros

- Fácil de calcular y entender
- El trabajador recibe todo el beneficio directo del aumento de su esfuerzo.

Contras

- Hace al trabajador individualista de su trabajo.
- Puede acarrear disminución de la calidad de los productos.
- Puede conducir a la producción en exceso con el fin de obtener más ganancias.

¿Safelite un buen candidato para el cambio de las tasas de salario a destajo?

Un salario estándar por hora es generalmente más fácil de calcular en cada período de pago, ya que sigue siendo el mismo, con la excepción de las horas extraordinarias o gratificaciones. El método de pago a destajo requiere más trabajo en el departamento de recursos humanos, ya que los niveles de productividad fluctúan con frecuencia.

Cada empleado variará en relación a la cantidad producida. Necesitarás también un registro de las horas trabajadas por los empleados. En la mayoría de los casos, la remuneración de cada empleado deberá alcanzar por lo menos el salario mínimo, aunque los niveles de producción sean más bajos.

Un empleado más lento no completará muchas unidades de trabajo por hora.

Si utilizas un salario estándar por hora, se le paga lo mismo, incluso si sólo completa una fracción del trabajo realizado por otro empleado. Se podría terminar pagándole menos por hora con el método de pago por pieza, si su producción es baja.

¿Debería haber un salario garantizado? Si es así, ¿cómo debería fijarse?

En el caso de Safelite debería haber un salario garantizado pero únicamente el que se considere el mínimo según la legislación local, en este caso, el de Estados Unidos, con todo el cumplimiento laboral del caso y con el establecimiento de metas establecidas dentro de planes de negocio, completamente diferentes a las determinadas por el cumplimiento de objetivos por la instalación de parabrisas.

¿Cuáles son las posibles consecuencias de un cambio de salario a destajo por volumen de negocio, el reclutamiento, la productividad y la calidad del producto?

La forma del pago a destajo es tan irracional como la del salario por tiempo. Así, por ejemplo, mientras que dos piezas de mercancía una vez descontado el valor de los medios de producción consumidos en ellas valen 6 dólares en cuanto producto de una hora de trabajo, el obrero percibe por ellas un precio de 3 dólares.

En realidad, el pago a destajo no expresa directamente ninguna relación de valor. No se trata de medir el valor de la pieza por el tiempo de trabajo encarnado en ella, sino, a la inversa, de que el trabajo que ha gastado los obreros mida por el número de piezas que ha producido. En el salario por tiempo el trabajo se mide por su duración directa; en el pago a destajo, por la cantidad de productos en que se condensa el trabajo durante un tiempo determinado.

El precio del tiempo mismo de trabajo está determinado, en último término, por la ecuación: valor del trabajo diario = valor diario de la fuerza de trabajo.

El pago a destajo, pues, no es más que una forma modificada del salario por tiempo.

La calidad del trabajo está controlada aquí por la obra misma, que debe poseer la calidad media para que se pague íntegramente el precio de cada pieza. El pago a destajo se convierte, en este sentido, en fuente abundantísima de descuentos salariales y fullería capitalista.

La ganancia de esos intermediarios deriva, exclusivamente, de la diferencia entre el precio del trabajo pagado por el capitalista y la parte de ese precio que aquéllos dejan que llegue efectivamente a manos del obrero. Este sistema recibe en Inglaterra el nombre característico de “sweating system” (sistema de explotación del sudor). Por la otra parte, el pago a destajo permite al capitalista concluir con el obrero principal en la manufactura con el jefe de un grupo, en las minas con el picador de carbón, etc., en la fábrica con el maquinista propiamente dicho un contrato a razón de tanto por pieza, a un precio por el cual el obrero principal mismo se encarga de contratar y pagar a sus auxiliares. La explotación de los obreros por el capital se lleva a cabo aquí mediante la explotación del obrero por el obrero.

En el salario por tiempo prevalece, con pocas excepciones, el salario igual para funciones iguales, mientras que en el pago a destajo el precio del tiempo de trabajo se mide por una cantidad de productos determinada, pero el jornal o el salario semanal, en cambio, varían conforme a la diversidad individual de los obreros: uno de éstos suministra el mínimo de producto en un tiempo dado; otro, el término medio, un tercero, más que el promedio.

En lo que atañe al ingreso real aparecen aquí grandes diferencias, pues, según la destreza, fuerza, energía, resistencia, etc., diferentes en cada obrero individual. Esto, naturalmente, no modifica en nada la relación general entre el capital y el trabajo asalariado. En primer término, las diferencias individuales se compensan en el taller colectivo, de tal suerte que éste, en un tiempo determinado de trabajo, suministra el producto medio, y el salario total pagado en él equivale al salario medio de ese ramo industrial.

CONCLUSIONES

El éxito de un sistema de compensación o pago por el desempeño de las actividades desarrolladas por un trabajador va a depender de varios factores, uno de ellos en el ambiente en el que se desenvuelva el trabajador, además de las necesidades que existan en la empresa. Cuando se va a generar un plan de remuneración es necesario determinar y vincular los objetivos de la organización alineados a las políticas internas.

Parte del estudio de Safelite está enfocado en que se logre identificar los indicadores principales de la organización que fomenten el comportamiento de todos los trabajadores en la organización.

Es necesario generar un involucramiento con los colaboradores para que los programas de incentivos parezcan justos a los colaboradores.

Uno de los puntos importantes del caso de Safelite es que la política de remuneración establece la concentración de los objetivos específicos del desempeño.

También en este estudio se determinan los salarios base como costos fijos, lo que no tienen relación con las metas de producción, esto hace referencia a que los incentivos son una vía para incrementar la equidad y la justicia en la organización.

De una u otra manera los incentivos atraen y retienen a los trabajadores de alto desempeño cuando el presupuesto establecido para el trabajo es bajo por tal razón se enfatizó que el valor de un puesto es un factor importante para determinar su tasa de pago. Sin embargo, el pago basado solo en este tipo de compensación puede no motivar a los empleados para que se desempeñe con toda su capacidad. Es muy probable que los empleados no motivados cumplan solo con los niveles de desempeño mínimo.

Los empleadores deben proporcionarles a los trabajadores el esquema que rijan la relación entre el sistema de pago por desempeño y los niveles de rendimiento así como desenvolvimiento en la organización. La ventaja de establecer esquemas para estos sistemas es que permite responder a las preguntas relacionadas con el tipo de aumento de salario, las bonificaciones o los otros incentivos que puede recibir un empleado por haber superado las expectativas. Los empleadores que no transmitan cuáles son los estándares y las estrategias de la compañía estarán ante un sistema de pago por desempeño que seguramente fallará.

Con el sistema de pago por desempeño, los empleados reciben aumentos de salario, bonificaciones o hasta beneficios adicionales por haber alcanzado los objetivos de desempeño. Para que un empleado pueda recibir el incremento base de salario, debe cumplir con las expectativas de rendimiento del empleador. Si las supera, tendrá mayores posibilidades de recibir incentivos monetarios adicionales. La consistencia es fundamental para los sistemas de este tipo.

Los gerentes deben llevar a cabo las evaluaciones de los empleados que dependen de ellos de la manera más adecuada posible para que determine el cumplimiento de objetivos, esto, porque la subjetividad excesiva es una de las desventajas del sistema de pago por desempeño, dado que los resultados no son consistentes con la evaluación de rendimiento y, en última instancia, esto trae como resultado un sistema que puede llegar a ser ineficiente y con empleados no necesariamente satisfechos.

BIBLIOGRAFIA

1. Brian J. Hal L, Edward Lazear (Stanford), Carleen Madigan (2000) Plan "Pago por productividad" de Safelite Auto Glass (A)
2. Ball, Brian R., "Hot Rumor Has Safelite Moving, (1989)" *Business First-Columbus*, October 2, 1989, p. 3.
3. Leitzke, Ron, "Wizards of Windshields,"(1992) *Columbus Dispatch*, 1992, p. 1F
4. Karl Marx: El Capital, T I, Capitulo XVII, Transformación de Valor p en su caso del precio, De la fuerza del trabajo. <http://www.marxismoeducar.cl/economia2.htm>

Оплата, що має за мету лише компенсацію за виконану роботу, не завжди мотивує робітників. Це призводить до того, що робітники виконують тільки мінімальний рівень роботи. Щоб робітник мав змогу отримати надбавку до зарплатні, він повинен виконувати визначену для нього норму праці. Якщо він виконує навіть більше, ніж очікується, то отримує додаткову оплату.

El pago basado solo en compensación puede no motivar a los empleados. Es muy probable que los empleados no motivados cumplan solo con los niveles de desempeño mínimo. Para que un empleado pueda recibir un incremento de salario, debe cumplir con las expectativas de rendimiento. Si las supera, seguramente recibirá incentivos adicionales.

LAS NUEVAS PATOLOGÍAS ORGANIZACIONALES DEL SIGLO XXI

НОВІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПАТОЛОГІЇ XXI СТОЛІТТЯ

Autores/Автори:

Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

Paulina Pizarro/Пауліна Пісарро, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

Desde la década de los 70 y 80 del siglo pasado, la humanidad ha desarrollado un crecimiento muy importante en el campo tecnológico, ya que ha sido de una ayuda positiva para el crecimiento empresarial y estatal a nivel mundial.

Es cuando los investigadores en el plano organizacional, van comparándole a una organización de una empresa pública o privada con el cuerpo humano, y estas similitudes hacen que se generen lo que hoy en día se denomina: las patologías empresariales.

¿En qué momento un médico realiza el diagnóstico perfecto ?.

La lógica es cuando no existe error en el mismo.

En el campo médico la respuesta es: cuando se lleva a cabo la autopsia.

¿Le sirve al individuo (ex paciente) ese diagnóstico?

De bien poco. Muchas organizaciones se enteran de lo que ha pasado cuando ya han fallecido, es decir cuando han quebrado.

Ninguna organización de igual manera que ninguna persona se encuentra completamente sana.

En ocasiones, los males serán menores como un resfriado o necesidades puntuales de liquidez, y en otras de mayor profundidad como un cáncer o exceso de rotación no deseada.

En cualquier caso, habrá que solucionar la dolencia para seguir rindiendo con eficacia. En la mejora de la salud, tanto personal como organizativa (URARTE.2008).

Es importante mencionar, que así como en la medicina, el tratamiento para ciertos casos, se dan, pero hay que estudiar, a qué personas se aplicará el tratamiento, es decir, a un niño, un adulto, el tiempo de evolución de la enfermedad, etc.

En las organizaciones, ocurre igual, se debe realizar un estudio preliminar por parte de las autoridades competentes para generar un programa de mejoramiento continuo o reingeniería de procesos.

ANTECEDENTES

Podemos citar al profesor mexicano Germán Sergio Monroy Alvarado, quien en 1984, da conocer sus primeras investigaciones en Patologías Organizacionales.

Para entender mejor la fusión y comparación entre el campo médico – científico y el campo organizacional – investigativo, citaremos cómo en esa época se iba estructurando los cuadros comparativos y que ha medida ha ido evolucionando observamos como ciertos conceptos y estructuras permanecen hasta nuestro días, pero que es necesario realizar mejoramientos continuos encontrando nuevas enfermedades patológicas organizacionales en base a las necesidades y requerimientos que exige el entorno y la sociedad.

El estudio de las organizaciones ha sido de interés para miembros de una variada gama de disciplinas e inter disciplinas y profesiones; cada una con diferentes perspectivas.

Lo que sí debería preocuparnos a todos es la palpable o sentida situación de deterioro de la mayoría de las organizaciones con las que interactuamos o actuamos en nuestra vida diaria; organizaciones de todo tipo, tanto a nivel internacional, como a nivel nacional y local de un país, gobierno, sectores públicos, sectores de producción, sectores de servucción, o bien las organizaciones de productos agropecuarios, en fin de todas las áreas del sistema productivo.

La existencia de un cuerpo ordenado de conocimientos sobre las organizaciones podría ser necesario, pero quizá no sería suficiente para detener el deterioro y mejorar las organizaciones.

La situación turbulenta que vivimos en nuestras sociedades requiere de un cambio de cómo vemos las cosas, de cómo las evaluamos, de cómo actuamos, con un cambio de paradigma.

A pesar de la inexistencia de ese cuerpo ordenado de conocimiento sobre las organizaciones, la mayoría de las teorías existentes presentan ciertas similitudes, y contienen el uso de la metáfora: “la organización como un cuerpo humano”, centrando sus esfuerzos en el estudio de su anatomía y su fisiología.

Germán Sergio Monroy Alvarado también habla sobre el concepto de metáfora para explorar la patología organizacional, porque además de considerar relevante la relación que establece Morgan. (1980) entre paradigmas y metáforas.

La metáfora resulta ser un concepto poderoso que puede iniciar un movimiento, una transformación (en su propio significado la palabra conlleva el concepto de transformación), siendo capaz de conmover e impulsar a diferentes personas, también afirma que la metáfora es un concepto eminentemente retórico, poético, estético, instrumento de la creación y recreación, en donde el humor puede también usarse para estimular estos procesos.

Anatomía y Fisiología del Cuerpo Humano

En las ciencias médicas, el desarrollo histórico de los conocimientos de la anatomía y fisiología del cuerpo humano ha partido de los aspectos macroscópicos hasta llegar a los microscópicos.

Se podría definir a la anatomía de cuerpo humano como el estudio de la descripción de las características morfológicas, físicas estructurales de las células, tejidos, órganos, aparatos y “sistemas” del cuerpo humano; así como de su distribución, arreglo (disposición) de unas respecto a otras o por regiones del cuerpo; la fisiología del cuerpo humano podría definirse como el estudio de: la descripción y la explicación de las características funcionales de las células, tejidos, órganos, aparatos y “sistemas” del cuerpo humano, así como de sus interrelaciones entre sí.

LA METÁFORA ORGANIZACIONAL

La aplicación de la metáfora: “La organización como cuerpo humano” ha dado lugar a las teorías sobre las organizaciones denominadas organicistas, las cuales, hacen énfasis en la descripción de los componentes de las organizaciones y tratan de explicar su funcionamiento, es decir, enfatizan la anatomía y la fisiología organizacional.

Este enfoque en el estudio de las organizaciones, ha tenido un desarrollo similar al desarrollo histórico de la anatomía y la fisiología del cuerpo humano, es decir, partiendo de los aspectos macroscópicos se llega a los microscópicos. Se ha pasado de la búsqueda del conocimiento de la macro organización, hasta incorporar el conocimiento del individuo en la organización, a la micro-organización.

PATOLOGÍA DEL CUERPO HUMANO

La patología es el estudio de las enfermedades.

En términos más precisos las ciencias médicas definen a la patología como el estudio de lo “anormal”, aunque no todo lo anormal es enfermedad.

A pesar de que podemos considerar a las personas como un sistema integrado de los elementos: mente y cuerpo, se refiere únicamente a lo relativo al cuerpo, exploraremos principalmente lo somático; lo psíquico y psicosomático se dejarán por lo pronto a un lado, conscientes de que estamos perdiendo algo que se tratará de incorporar en esfuerzos futuros.

Se consideran aquí, sólo los aspectos somáticos ya que para ellos es quizá más fácil decir que es normal o qué tiene alteraciones, qué es enfermedad y qué es salud.

Si se satisfacen o no estos estándares tenemos, por un lado, al cuerpo humano con salud, y por el otro lado anormalidades, alteraciones, desviaciones, estados o procesos negativos.

El estado de salud resulta entonces ser, para el caso somático, la ausencia de signos y síntomas clínicos de enfermedad.

La patología somática a que nos referimos aquí, estudia las causas de las enfermedades (su etiología), los mecanismos de producción (su patogenia) y los mecanismos de diseminación (su epidemiología).

Una clasificación de las enfermedades que utiliza la patología se refiere a las enfermedades según su origen:

Hereditarias: Transmitidas genéticamente que pueden manifestarse al nacer o después.

Adquiridas: Transmitidas por factores ambientales o hábitos que generalmente pueden manifestarse después del nacimiento aun cuando el ambiente en el proceso de nacimiento puede producir este tipo de enfermedades (congénitas).

Se menciona también, en este tipo de clasificación, por algunos autores, las enfermedades congénitas, las cuales son con las que se nace. Las enfermedades hereditarias que se manifiestan desde el nacimiento y las adquiridas manifestadas desde ese mismo momento, pero transmitidas por factores ambientales durante el proceso de nacimiento, son congénitas.

Las enfermedades también se clasifican en:

Inflamaciones

Degeneraciones

Neoplasias (tumores)

Antes de describir estas enfermedades, señalemos que combinando esta clasificación con la anterior, existen todas las combinaciones posibles.

Estas enfermedades se pueden producir por diferentes agentes, los cuales pueden ser:

Físicos

Químicos

Biológicos

En general a estos agentes se les denomina “noxas”.

Entre los agentes biológicos, aparte de los genéticos, se tienen los micro-organismos que se clasifican en:

Virus

Bacterias

Parásitos

Cuando estos producen enfermedades, estas reciben el nombre de infecciones.

LA METÁFORA DE PATOLOGÍA ORGANIZACIONAL

Al expandir la metáfora organizacional, incorporando y enfatizando los aspectos de la patología, se puede construir la metáfora:

“La organización como un cuerpo humano también puede enfermarse”

Decir sólo que una organización está enferma únicamente si observamos que sus capacidades para solucionar sus problemas no son lo suficientemente eficientes o eficaces, (o que una organización es patológica si tras del haber intentado mejorar dichas eficiencias y eficacias, no se logra mejoría) resultan descripciones demasiado generales y decir así, justificaría nuestra impotencia para no lograr una intervención adecuada.

Siguiendo las características de la patología del cuerpo humano, antes descritas, se tratará de iniciar el establecimiento de un marco de referencia que ayude a ser un poco más específico, y no general, y que genere motivación para incrementar esfuerzos para sanar las organizaciones.

Al igual que para el cuerpo humano, parece necesario contar con un conjunto de estándares para determinar lo que es normal para las organizaciones. La patología organizacional podría iniciar esfuerzos para el establecimiento de esos estándares. Aun cuando dicha tarea pareciese casi imposible de realizar, ya que cuántos tipos de organizaciones pueden existir, hay también que recordar, cuántos tipos de cuerpos humanos se podrían considerar.

Así, a pesar que la tarea de establecer los estándares para determinar la salud o enfermedad de una organización, pudiera parecer una tarea monumental, sentimos que a lo mejor, es posible realizarla.

Por otro lado, sin tener dichos estándares explícitos, ¿Quién no se ha sentido contagiado de alguna enfermedad que padece una organización? que lo hace a uno exclamar: ¡Esto me enferma!

Siguiendo las clasificaciones de enfermedades del cuerpo humano, para las organizaciones también podemos distinguir enfermedades hereditarias y adquiridas.

Las más frecuentes en las organizaciones son las adquiridas, sin embargo, también se presentan las hereditarias, aunque éstas tienen mayor incidencia en las organizaciones públicas que en las privadas.

Lo que generalmente sucede en las organizaciones públicas, es que se engendran ideas sobre la creación de nuevas organizaciones y se conciben a través de acciones jurídico-legales expidiendo las leyes, acuerdos o reglamentos correspondientes.

Estos documentos conllevan el código genético de la nueva organización, establecen de manera general su estructura y funciones.

Con esto, en muchas ocasiones se designan directivos y se comienza a contratar personal, el cual tiene entre sus primeras tareas a realizar, desarrollar los diseños más detallados de la organización, tomando como base el código genético, y poner en marcha la organización. Muchas veces, desde el inicio de los diseños detallados se encuentran dificultades para hacer operacional lo establecido por el código, sin embargo, se debe hacer. Esto también sucede cuando ya está en operación la organización. Así comienzan a surgir incongruencias e inconsistencias heredadas.

En las organizaciones públicas es muy difícil resolver estas situaciones, modificar el código genético resulta casi imposible.

Javier Fernández Aguado, (2008) introdujo hace varios años en la ciencia de la gestión directiva (*management*) el esquema antropomórfico, según el cual las organizaciones acaban teniendo una vida propia, independiente de las vidas de quienes las conforman.

Consistente en estudiar a cada organización como un organismo humano, que a su vez es también una suma de órganos

Este modelo antropomórfico permite incorporar un análisis con los aportes filosóficos y científicos que durante siglos se han realizado, desde diversas disciplinas, para comprender y mejorar la existencia humana

Recurriendo a los conocimientos médicos para definir con precisión las patologías y enfermedades que aquejan a las organizaciones, cuando no se cuidan o cuando les afectan el tiempo o los estímulos externos, y para proponer tratamientos eficaces que permitan enfrentarlas. Todas las nociones médicas que se utilizan han sido revisadas y avaladas por la Dra. Paulina Pizarro Tobón, especialista en patología médica, al tiempo que las recomendaciones que se proponen para abordar estos trastornos en el ámbito organizativo no son fruto de reflexiones teóricas, sino de la observación directa de expertos

“Las personas y las organizaciones más sanas no son las que nunca han padecido una enfermedad, sino las que han desarrollado un adecuado sistema inmunológico para superar infecciones y crisis”.

Modelo de Gestión de lo Imperfecto

Javier Fernández Aguado, (2008)

Su punto de partida es que ninguna organización es inmortal y, al igual que las personas, ninguna está completamente sana

La fortaleza y la salud de una organización no están dadas por la ausencia de enfermedades, sino por su capacidad para preverlas y enfrentarlas. Las patologías, que siempre estarán presentes en mayor o menor medida, son el resultado de un mal equilibrio en las acciones o en las fuerzas.

Plan de resolución de patologías se lo realiza en tres etapas:

Diagnóstico: para poder conocer los síntomas y las causas del mal.

Tratamiento: para implementar acciones concretas tendentes a aliviar el mal.

Seguimiento: para realizar revisiones periódicas y garantizar que todo siga bien.

Las Enfermedades

Se sugiere la posibilidad de realizar una taxonomía de las patologías organizativas según algunos criterios que facilitan el análisis de cada caso concreto, como la edad de la empresa (hay enfermedades de infancia, de juventud, de adultez y de vejez), la posibilidad de sanación (curables, degenerativas o terminales), el tipo de dolencia (física, psicológica o psiquiátrica), la localización, la frecuencia, la duración o la gravedad, entre otros.

He aquí algunas de las enfermedades, según la distinción entre físicas y psiquiátricas o psicológicas, y su correspondencia en el ámbito organizacional:

ENFERMEDADES FÍSICAS

Apendicitis	Inutilidad de un departamento o parte de la organización que produce perjuicios a todo el conjunto.
Artrosis	Incapacidad de la organización para adaptarse a los cambios del entorno.
Astigmatismo	Incapacidad para enfocar que acarrea una pérdida del sentido y un alejamiento de la especialidad de la organización.
Asma	Ahogo financiero e incapacidad para alcanzar metas
Cáncer	Presencia de un problema interno que se difunde entre las partes de la organización
Daltonismo	Materialismo, que lleva a privilegiar el dinero por encima de todas las cosas.
Esterilidad	Escasa fertilidad de la empresa que le impide alcanzar resultados.
Gripe o heridas superficiales	Son males menores y cotidianos que provocan pequeños malestares
Hemiplejía	Resistencia a la innovación y el cambio

Hipermetrópia	Falta de pragmatismo, que lleva a la organización a tener una visión utópica e irrealizable de la realidad.
Impotencia	Falta de voluntad y metas provenientes de las capacidades
Miopía	Incapacidad para anticipar y prever los cambios del mercado.
Sordera	Falta de humildad que impide atender las recomendaciones y avisos externos.
Obesidad	Acumulación de recursos, bienes o personas innecesarias, que generalmente se da en los momentos de bonanza.
Osteoporosis	Debilidad que se genera por la falta de recursos

ENFERMEDADES PSICOLÓGICAS O PSIQUIÁTRICAS

Desánimo y tristeza	Negativismo generalizado que tiende a ir aparejado a la falta de sentido de pertenencia de los miembros de la organización.
Esquizofrenia	Inconsistencia entre el discurso y la realidad que suele traducirse en la formulación de unos grandes valores que, sin embargo, son desconocidos en el interior de la organización.
Falta de voluntad	Cansancio general o incapacidad de asumir y llevar adelante grandes retos
Hipocondría	Miedo y pesimismo que conducen a una visión oscura del presente y del futuro
Paranoia	Preocupación desproporcionada por los peligros y amenazas del entorno

Definir atinadamente la enfermedad que asola a una organización, reconocer sus síntomas y determinar sus causas son los componentes esenciales de todo diagnóstico, y en ello radica el éxito del tratamiento que se emprenda.

Así, dolencias menores como las que genera una gripe exigen apenas una solución rápida y puntual, equivalente a una pastilla que se consigue sin receta médica, mientras que otros malestares mayores, como la apendicitis, requieren de tratamientos radicales para su solución, como la extirpación del órgano disfuncional.

En el libro: *Patologías en las organizaciones*, publicado en 2008, por sus autores: Aguado, Alcaide y Urarte, nos permite identificar cerca de 40 patologías y se busca sobre todo encontrar los tipos de medicina desde una preventiva, curativa y paleativa.

Hoy en el siglo XXI, observamos el nacimiento de nuevas enfermedades, llamadas laborales en las que se encuentran ligadas directamente con el recurso humano en una organización y que influyen en el pleno desenvolvimiento y productivo en una entidad. De manera general detallamos a continuación:

Burnout: síndrome de desgaste profesional	Agotamiento físico mental, y bajo rendimiento laboral y pérdida de interés
Bullying o mobbing: síndrome de acoso	Fuerte presión psicológica por sus superiores o miembros del grupo
Gripe del yuppie: síndrome de fatiga crónica	Síndrome de disfunción inmunológica, cuadro de estrés laboral
Tecnoestrés: síndrome de fatiga informativa	Trabajos de largas jornadas en computadores y terminan creando un alto grado de dependencia
Workaholism: adicción al trabajo	Ergodependencia o dependencia al estrés y vuelca toda su energía en el campo laboral

En el campo médico – científico vemos como se han desarrollado nuevas enfermedades fruto o producto de los nuevos estilos de vida, la alimentación, el efecto invernadero o simplemente enfermedades generadas en laboratorio.

De igual forma en el campo organizacional, en base a los crecimientos estructurales se han generado nuevas patologías del siglo XXI que afectan el desempeño empresarial, tanto público como privado y que pueden generarse pandemias.

ENEFERMEDADES DEL SIGLO XXI

Hipertensión	Trabajo bajo presión, hace que los resultados y la productividad sea mediocre con secuelas fatales el recurso humano a mediano y largo plazo.
Cardiopatía Isquémica	Normalmente ocurre en las corporaciones y empresas estatales cuando los rumores se asientan de reducción de personal o reestructuración organizativa.
Malnutrición	Actividades comerciales que se dedican las empresas sin conocimientos, bajo perfil profesional y poco o ningún tipo de capacitación
Migraña	Exceso de papeleo, autorizaciones burocráticas y entrega de informes innecesarios
Diabetes	Mala estructura de la comunicación y envío de la información entre departamentos o áreas, ocasionando conflictos severos
Rinitis Alérgica	Personal poco comprometido, que lo único que busca es su sueldo y que genera una alergia masiva al personal.
Enfermedades pulmonares crónicas: tabaquismo	Estructuras organizacionales que requieren de una reingeniería de procesos y por sentimiento hereditario se generan parálisis paradigmáticos.

Cuando se identifican los males o las enfermedades que aquejan a las empresas, es el momento de aplicar algún tipo de medicina (solución) para evitar que se convierta en una situación compleja que no tendría marcha atrás.

Tipos de Medicina

Como en el campo médico, existen tres tipos de medicina: preventiva, curativa y paliativa.

Medicina Preventiva: consiste que la organización tome conciencia de realizar actividades de forma que, exista un clima laboral adecuado y genere confianza empresarial. Estamos hablando que las organizaciones deben actuar con sus clientes internos como externos de forma justa y honesta, saber entender y escuchar a los clientes y proveedores, tratar adecuadamente y con respeto a los empleados, ser flexibles para su ambiente sea óptimo y evitar problemas.

Es mejor Prevenir que curar. (URARTE.2008)

Medicina Curativa: Muchas veces no se puede predecir las situaciones que puede vivir la organización tanto en el macro ambiente como en el micro ambiente, algunas enfermedades organizacionales pueden ser de malos hábitos como producto de sus genes, es decir sus costumbres buenas o malas.

Es cuando se tienen que identificar las causas, por lo que hay que identificar mediante tres parámetros básicos:

Diagnóstico: Identificar lo que pasa en una organización, esclarecer las causas para definir el mal exacto.

La Receta: Lo que se va aplicar dependiendo de lo que se identifique en la organización pero sin antes de comprometer a su entorno a tener buenos hábitos, ánimo y sobre todo la predisposición de hacer las tareas.

El monitoreo: o seguimiento realizando revisiones periódicas y tomar correcciones si son necesarias.

Medicina Paliativa: Es decir un analgésico ya que se encontrará con situaciones que no tienen solución, por lo que muchas veces afirman que la el remedio es peor que la enfermedades. Es decir tomar medidas ante tal situación que sean lo mejor llevadero posible.

De igual forma, hoy nos encontramos en un sistema donde las organizaciones deben ser muy competitivas y para ser competitivas, debe su personal estar muy preparado, capacitado, adiestrado y con perfiles con conocimiento de causa.

De lo contrario, como dice Marcos Urarte, nos encontraremos con Organizaciones apenadas.

CONCLUSIONES

El aporte que se establece es la necesidad de buscar y encontrar nuevos paradigmas para generar conocimiento y entendimiento más eficiente y eficaz para el análisis y desarrollo de las organizaciones en este siglo.

Cuando se habla de la metáfora “la organización como un cuerpo humano”, se debe tomar énfasis a que los departamentos o áreas forman parte de una estructura que van ligadas entre sí y que la una depende de la otra. No se puede minimizar a un departamento peor vanagloriar.

Todas las organizaciones sean estas grandes, medianas o pequeñas, públicas y privadas, con fines de lucro o sin fines de lucro; tienen trabas e imperfecciones.

Ninguna escapa a esta realidad y ninguna podrá ser indiferente a la misma si desea alcanzar sus metas y objetivos para su permanencia en el mercado. Para ello, es fundamental acudir a los especialistas, asesores, consultores que permitan encontrar el mal que aqueja a cada organización y poner el tratamiento preciso para que la misma no pierda de vista las metas establecidas.

Una vez solucionado el problema se tendrá que seguir chequeando periódicamente la salud organizativa para verificar que ciertos inconvenientes no se han reproducido y que no han surgido otros nuevos.

Mediante este sistema de diagnóstico, no sólo mejoran los resultados, sino también la calidad de vida

Las patologías organizacionales se van generando y creando en base al desarrollo que exige el entorno, así como en el campo médico las nuevas enfermedades se van desarrollando creando se van para ser competitivos y sobre todo permanecer en el mercado

Se pueden dar los primeros pasos para diagnosticar posibles enfermedades organizacionales y evitar inconvenientes mayores, ya que, como en las ciencias médicas, después de diagnosticada una enfermedad, se deberá descubrir qué acciones tomar para sanar las organizaciones.

BIBLIOGRAFÍA

1. Morgan G. “Paradigms. Metaphors, and Puzzle Solving in Organization Theory”, *Admve. Sci. Q.* 25(4), 605-622. Dec. 1980.
2. URARTE, Marcos. (2014). Editorialista, Consultor de Alta Dirección y Conferenciante
3. FERNANDEZ, Javier. (2008). *Patologías en las Organizaciones*. Editorial LID. Barcelona España

Базовою необхідністю є звернення до послуг спеціалістів, консультантів і т. д., які можуть визначити похибки в організації та виправити їх так, щоб не порушити досягнення поставленої мети. Щоб діагностувати можливі організаційні захворювання та уникнути найбільших перешкод, потрібно визначити, які саме дії треба виконати для оздоровлення організації.

Es fundamental acudir a los especialistas, asesores, consultores, etc., que permitan encontrar el mal de cada organización y tratarlo precisamente a este, para que no pierda de vista las metas establecidas. Para diagnosticar posibles enfermedades organizacionales y evitar inconvenientes mayores, se deberá descubrir qué acciones tomar para sanar a las organizaciones.

INTRODUCCIÓN DE NEUROMARKETING EN EL ECUADOR, VÍA ESTUDIO COMPARATIVO CON EL MARKETING TRADICIONAL Y CONSTRUCCIÓN DE UN OCÉANO AZUL

ВВЕДЕННЯ У НЕЙРОМАРКЕТИНГ У ЕКВАДОРІ ШЛЯХОМ ПОРІВНЯЛЬНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ТРАДИЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ ТА СТВОРЕННЯ “ГОЛУБОГО ОКЕАНУ”

Autores/Автори:

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

Gabriela Pástor/Габрієла Пастор, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

El propósito de esta publicación es la necesidad que tenemos de dejar a un lado la competencia destructiva que existe hoy en día entre las empresas, para poder tener éxito en el futuro, es necesario ampliar los horizontes del mercado y generar valor a través de la innovación. “Los océanos rojos representan todas las industrias que existen en la actualidad, mientras que los océanos azules simbolizan las ideas de negocio hoy por hoy desconocidas” (Chan W. y Mauborgne R. 2005. p.1)

A través de la estrategia de océano azul demostraremos la importancia de manejar nuevas metodologías estratégicas en nuestras empresas entrando en un mundo desconocido para muchos, como es el ámbito de la subjetividad humana en donde nosotros aplicamos procesos de orden emotivo es decir, cautivamos al consumidor a través de los distintos estímulos de publicidad, marca, promoción, entre otras, para que se sienta atraído por lo que le estamos ofreciendo.

INTRODUCCIÓN

En la actualidad las empresas se ven amenazadas por la cada vez más creciente competencia que hay en el mercado Ecuatoriano. El cliente tiene una gran cantidad de opciones al momento de elegir un producto. Pero; ¿Qué es lo que verdaderamente pasa en su cerebro para que lo lleve a tomar una decisión?, ó ¿Qué influye para que este decida sobre una marca u otra?

Para responder estas preguntas los científicos han indagado el cerebro humano durante años, es por esto que la década de los noventa, fue conocida como la “Década del cerebro” debido a que en solo este tiempo el avance en el conocimiento del cerebro ha sido mayor que en todos los miles de años anteriores de la historia de la humanidad, y los avances de las Neurociencias han traído aplicaciones en campos como el Neuromarketing, Neuromanagment, y la venta Neurorrelacional (Biurrun C. 2011 párr. 4).

Nos centraremos en el neuromarketing, un nuevo campo del marketing que trae consigo una forma novedosa de investigar la respuesta cerebral a los estímulos: publicitarios, de marca, posicionamiento, precios, comunicaciones, canales, etc. El neuromarketing se define como el estudio del funcionamiento del cerebro en las decisiones de compra de un producto o servicio. Según Sergio Monge (2009. párr. 2) “nació de la fusión de las neurociencias y las técnicas de investigación del marketing tradicional”. Estas nuevas estrategias del neuromarketing nos dan

la herramienta y nos enseñan como estructurar y definir nuestros mensajes de tal manera que impactemos con ellos en la “máquina de tomar decisiones”³⁵ de nuestros interlocutores.

PLANTEAMIENTO

El presente trabajo tiene como objetivo plantear un nuevo modelo de promocionar nuestros productos, basado en la estrategia de océanos azules. Esta teoría nos dice que la clave de éxito de toda empresa es crear sus propias formas de negocio, alejándose así de su competencia y creando estrategias completamente nuevas y novedosas para lograr un océano azul.

En el marketing tradicional nosotros nos hacemos preguntas como estas: ¿Qué debemos poner en un comercial para que este tenga más impacto en la audiencia?, ¿Qué estrategias de precios usar?, ¿Qué hacer para que nuestra empresa sea competitiva ante otras fuerzas de ventas?, ¿Qué medios de comunicación usar y cuantas veces debe salir nuestra publicidad? ¿Cómo logro fidelidad de nuestra marca?, etc. Y creemos tener la respuesta haciendo encuestas de investigación a nuestros clientes, preguntándoles: ¿Te gusta este producto? ¿Por qué?

La respuesta puede estar influenciada por las vías cognitivas³⁶ y por la imperfección del lenguaje³⁷, ya que el 85% de la conducta se guía por el subconsciente. (Fundación Telefónica, 2011). Al realizar este tipo de cuestionarios, las respuestas repercutirán en el resultado final de nuestra investigación de mercado, las respuestas puede que no reflejen la realidad de los hábitos, preferencias y percepciones de nuestros consumidores.

El neuromarketing nos permite realizar una investigación de mercados especializada, para obtener datos que nos muestren, cómo reacciona el consumidor ante diferentes estímulos a los que es expuesto.

Por consiguiente el neuromarketing indaga cuáles zonas del cerebro están involucradas en el comportamiento del cliente, ya sea cuando compramos un producto, cuando elegimos una marca, o simplemente, cuando recibimos e interpretamos los mensajes que nos hacen llegar las marcas. “Trata de buscar el botón de compra que, parece ser, todos tenemos en el cerebro” (Olamendi, 2001). El neuromarketing es desconocido por las empresas ecuatorianas, debido a que no poseen los conocimientos para implementarlo limitándose únicamente a manejar el marketing tradicional como hasta ahora todas las empresas lo han hecho.

SUSTENTACIÓN

A continuación se muestra en la Tabla N°1, las variables estratégicas actuales que conforman el océano rojo, son todas las empresas que siguen el mismo esquema y se manejan bajo el uso de las mismas estrategias de marketing sin lograr diferenciación alguna.

Tabla N°1: Variables Estratégicas

V1	Publicidad Excesiva
V2	Escoger un grupo objetivo
V3	Promoción
V4	Estudio de Mercado
V5	Producción de Piezas Publicitarias
V6	Medios
V7	Posicionamiento

Elaboración: G. Pástor

³⁵ Máquina de tomar decisiones: el cerebro humano y sus reacciones ante estímulos de mensajes y publicidad.

³⁶ Vías Cognitivas: Tendencia de los seres humanos a sobrevalorar la disposición subjetiva de una persona debido a las circunstancias ambientales

³⁷ Imperfección del Lenguaje: No siempre se expresa lo que objetivamente pensamos

El proceso de descubrir y crear un océano azul no consiste en intentar predecir las tendencias de una industria o sector a través de un ejercicio meramente subjetivo. Tampoco consiste en implementarlas nuevas ideas que surgen en la mente de los gestores utilizando el método de ensayo y error.

“El primer principio para la creación de una estrategia de estas características es establecer un proceso estructurado que logre ampliar los límites del mercado tal y como se concibe hoy en día”. (Chan W. y Mauborgne R. 2005. p.2)

La mayoría de las empresas ecuatorianas se encuentran actualmente en océanos rojos, manejan el marketing de manera similar, apenas con ligeros cambios en el diseño de productos, mostrando demasiada publicidad para crear posicionamiento, branding³⁸, comunicación, distribución, en fin tareas que son necesarias pero al complementarlas con nuevas estrategias podrían ser sumamente exitosas. El neuromarketing nos da la oportunidad de crear un océano azul en el mercado ecuatoriano, para poder conocer lo que nuestros clientes quieren y ofrecerles un producto, que va a estar acorde con sus gustos y preferencias.

Tabla N°2: Matriz RICE

Eliminar	Reducir
Publicidad Excesiva	Escoger un grupo objetivo Promoción
Aumentar	Crear
Estudio de Mercado Producción de Piezas Publicitarias	Respuesta Cerebral a estímulos Publicitarios
Medios posicionamiento	Nuevas estrategias a través de la introducción al parámetro de la subjetividad humana.

Elaboración: G. Pástor

Por consiguiente lo primero que las empresas ecuatorianas deben hacer es trabajar en su lienzo estratégico, realizando una Matriz RECA - RICE en donde se tendrá claro que es lo que se tiene que eliminar, reducir, aumentar y crear.

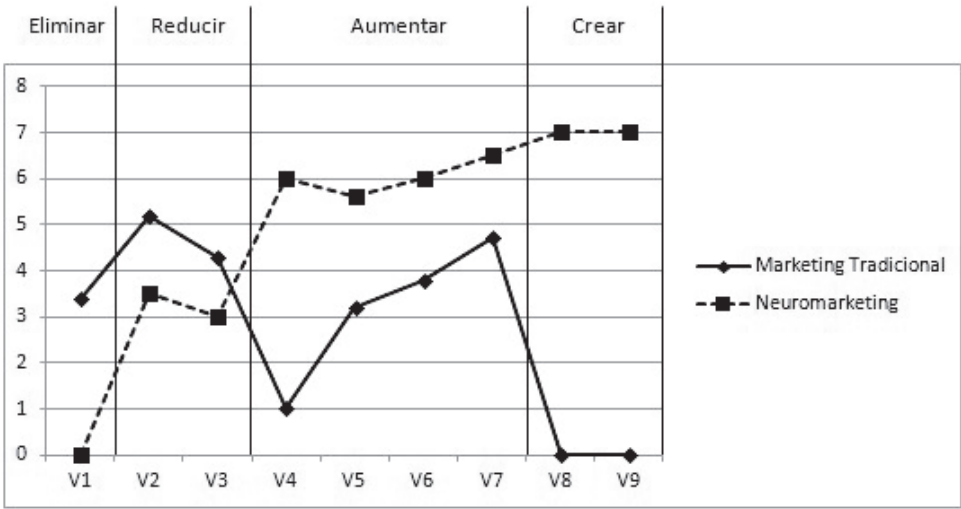
El objetivo principal de toda empresa es obtener altos márgenes de ganancia en relación a sus ventas, pero ¿qué estamos haciendo para conseguir esto?, en la matriz de Rice claramente se observa, que tenemos que disminuir la publicidad excesiva, ya que con las nuevas estrategias mencionadas no es necesario promocionar tanto nuestros productos para ganar posicionamiento.

Esto se debe a que el neuromarketing nos permite obtener datos para analizar la conducta del consumidor y así poder conocer sus deseos y saber qué es lo que les motiva a comprar un producto o a elegir un servicio independientemente de la marca que sea, del tamaño de organización o del tipo de consumidor que este sea. Para ilustrar de mejor manera como una empresa puede diferenciarse de las demás basándose en esta estrategia, es necesario que observemos gráficamente como se puede pasar de una economía que se encuentra en el océano rojo a una en particular que se encuentra en el océano azul. Las variables están calificadas en

³⁸ Branding: es un anglicismo empleado en mercadotecnia que hace referencia al proceso de hacer y construir una marca.

una escala del 1 al 8 haciendo una comparación entre las empresas ecuatorianas que manejan el Marketing Tradicional y la propuesta de crear una nueva estrategia aplicando las técnicas de neuromarketing.

Gráfico N°1: Océano Azul entre El Marketing Tradicional y el Neuromarketing



Ecuador Elaboración: G. Pástor

El estudio de la respuesta cerebral que nuestros posibles consumidores van a tener a los estímulos publicitarios que nosotros les mostraremos a través de la publicidad para saber si el producto que nosotros vamos a crear, va a ser de agrado para el consumidor.

Tabla N°3: Variables estratégicas del Gráfico N°1

V1	Publicidad Excesiva
V2	Escoger un grupo objetivo
V3	Promoción
V4	Estudio de Mercado
V5	Producción de Piezas Publicitarias
V6	Medios
V7	Posicionamiento
V8	Respuesta cerebral a estímulos publicitarios
V9	Nuevas estrategias a través de la introducción al parámetro de la subjetividad humana

Elaboración: G. Pástor

Esto es importante porque tendremos la certeza de que el estudio que estamos haciendo tendrá una respuesta confiable en cuanto a la investigación de mercados, conociendo realmente lo que las personas piensan sin la interferencia de emociones que puedan variar la respuesta final.

CONCLUSIONES

Es importante saber que hoy en día con tanta empresa competidora se torna muy difícil diferenciarnos al promocionar nuestros productos, pero hay que tener en cuenta que existen nuevas metodologías que nos pueden ayudar a ser diferentes ante los ojos de nuestro cliente, y a incrementar nuestras ventas creando un océano azul.

Tenemos que aprovechar la oportunidad de crear algo nuevo y diferente ya que en la teoría clásica los estudios se basan únicamente en los procesos de orden racional, para la maximización de beneficios y minimización de costos, pero resulta que esto no es suficiente para entender la complejidad humana y la complejidad de los mercados.

Es necesario mirar que en este proceso no solamente se pueden ver variables cuantificables, sino que tenemos que introducirnos al parámetro de la subjetividad humana³⁹ y especialmente a lo que tiene que ver con el neuromarketing.

Finalmente tengamos en cuenta que el neuromarketing acompañado del marketing tradicional nos puede llevar a crear productos, servicios y campañas de publicidad, completamente nuevas y exitosas conociendo los impactos que estos tendrían en los niveles inconscientes de nuestro consumidor y creando un nuevo “Océano Azul”.

BIBLIOGRAFÍA

1. Biurrún, C. (2011). *Neuromarketing y seguro, el blog de Carlos Biurrún*. Consulta el 25 de noviembre 2011, de http://issuu.com/cejotabe/docs/eletter_bdecb
2. Braidot, N. (2009). *Neuromarketing, ¿Por qué tus clientes se acuestan con otro si dicen que les gustas tú?*. España. Gestión 2000.
3. Braidot, N. (2006). *Venta Inteligente, El método de Venta Neurorrelacional*. España. Puerto Norte Sur.
4. Carletti, E. (2010). *Neuromarketing: Para vender más, estudian el cerebro de la gente*. Consulta 13 diciembre 2011, de <http://axxon.com.ar/noticias/2010/03/neuromarketing-para-vender-masestudian-el-cerebro-de-la-gente/>.
5. Chan W., y Mauborgne, R. (2005). *Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant*. Consulta 15 de enero 2012, de http://www.upacifico.edu.ec/Archivos/Estrategia_oceano_azul.pdf.
6. Cobo, A. (2001) *El neuromarketing, parte principal de las estrategias de marketing*. Consulta 26 de noviembre 2011, de <http://www.alejandrocobo.com/index.php/neuromarketing>.
7. Anónimo. (2011). *Artículos de la sociedad de la información*. Consulta 26 de noviembre 2011, de <http://sociedadinformacion.fundacion.telefonica.com/seccion=1188&idioma=es>
8. [_ES&id=2011011216090001&activo=4.do](http://www.sociedadinformacion.fundacion.telefonica.com/seccion=1188&idioma=es)
9. Jiménez, C. (1999). *Neuromarketing*. Consulta 12 de Diciembre de 2011, de <http://www.neuromarketing.com.co/>.
10. Malfitano, O., Arteaga, R., y Romano, S. (2007). *Neuromarketing, cerebrando negocios y servicios*. Buenos Aires. Granica.
11. Monge, S. (2009) *Neuromarca, “El blog sobre neuromarketing en español”*. Consulta 13 de Diciembre 2011, de <http://neuromarca.com/>
12. Olamendi G. (2001). *Neuromarketing*. Consulta 7 enero de 2012. De <http://www.estoemarketing.com/Marketing/Neuromarketing.pdf>

³⁹ Subjetividad Humana: en su expresión teórico-conceptual, fundada en la práctica social, incluye conocimiento, valoración e intercambio de actividad; conducta y relaciones sociales (comunicación).

Анотація/Anotación

Мета полягає у тому, щоб скористатися можливістю створити щось нове і відмінне, аби примножити корисний вплив та зменшити ціни, навіть якщо цього не буде достатньо, щоб зрозуміти складність природи людини та ринків. Мають бути створені винятково нові та успішні продукти, послуги та рекламні кампанії, обов'язковий аналіз впливу, який вони здійснюватимуть на споживача.

Aprovechar la oportunidad de crear algo nuevo y diferente, para aumentar beneficios y disminuir costos, aunque no sea suficiente para entender la complejidad humana y de los mercados. Crear productos, servicios y campañas de publicidad, completamente nuevas y exitosas, analizando los impactos que tendrían en el consumidor.

ELASTICIDAD DE LA OFERTA Y LA DEMANDA

ГНУЧКІСТЬ ПРОПОЗИЦІЇ ТА ПОПИТУ

Autor/Автор:

Henry Mariño/Генрі Маріньйо, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

En relación a la oferta y demanda, con todos sus componentes y los componentes de un mercado competitivo se pueden nombrar los siguientes conceptos que se tratarán en este proyecto tales como: Oferta y demanda, los mercados, competencia perfecta, competencia imperfecta, determinación del precio y economía de mercado.

Oferta y demanda: El sistema de economía de mercado, para desarrollar sus funciones, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda. Vamos ahora a centrarnos en el estudio de la oferta y la demanda en un mercado para un bien determinado. Supongamos que los planes de cada comprador y cada vendedor son totalmente independientes de los de cualquier comprador o vendedor. De esta forma nos aseguramos que cada uno de los planes de los compradores o vendedores dependa de las propiedades objetivas del mercado y no de conjeturas sobre posibles comportamientos. De los demás. Con estas características tendremos un mercado perfecto, en el sentido de que hay un número muy grande de compradores y vendedores, de forma que cada uno realiza transacciones que son pequeñas en relación con el volumen total de las transacciones.

Competencia perfecta: Un mercado es perfectamente competitivo cuando hay muchos vendedores pequeños en relación con el mercado, el producto es homogéneo, los compradores están bien informados, existe libre entrada y salida de empresas y decisiones independientes, tanto de los oferentes como de los demandantes.

Competencia imperfecta: Una empresa es de competencia imperfecta cuando las empresas oferentes influyen individualmente en el precio del producto de la industria. Las empresas concurrentes no actúan como precio-aceptantes, sino como precio-oferentes, puesto que, de alguna forma, imponen los precios que rigen en el mercado. Recuérdese que la característica fundamental de la competencia perfecta es que, debido a la diversidad de empresas participantes, ninguna tiene capacidad para incidir sobre los precios, de forma que actúan como precio-aceptantes.

Determinación del precio: El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan obtener a cambio una unidad del bien.

Economía de mercado: El sistema de economía de mercado o sistema capitalista se caracteriza porque los medios de producción son propiedad privada. Las decisiones sobre que producir como producir y para quien producir las toma el mercado.

El sistema de economía de mercado se ocupa, tal como se puede inferir de su nombre, en el funcionamiento del mercado. El mercado es el mecanismo que responde a las tres preguntas fundamentales que se plantea todo sistema económico: ¿qué producir? ¿cómo producir? ¿para quién se produce?

Cuando se habla de mercado, se está pensando simultáneamente en el juego de la oferta y de la demanda. La interacción de ambas determina los precios, siendo éstos las señales que guían

la asignación de recursos. Los precios cumplen dos misiones fundamentales, la de suministrar información y la de proveer incentivos a los distintos agentes, para que, actuando en su propio interés, hagan que el conjunto del sistema funcione eficazmente.

EL MECANISMO DE MERCADO

Para empezar a hablar de la oferta y de la demanda debemos incorporar anteriormente otros conceptos, por ejemplo el de mercado, ya que sobre lo que nosotros no interesa saber realmente, se maneja en un ámbito, el cual se denomina mercado.

Aunque es concebible diseñar una economía que responda a un modelo puro de mercado a la hora de tomar decisiones fundamentales ante determinado tipo de problema económico.

El sistema de producción capitalista moderno con alto grado de división del trabajo necesita de un conjunto donde se compren y vendan los bienes producidos.

Un mercado es una institución social en la que los bienes y servicios, así como los factores productivos, se intercambian libremente.

La existencia del dinero modifica la forma de intercambio, ya que un bien se cambia por dinero, y este posteriormente por otros bienes, a esto se lo llama intercambio indirecto.

En el intercambio se utiliza dinero, y existen dos tipos de agentes, los compradores y los vendedores. En los mercados de productos es típico distinguir entre consumidores y productores. En los mercados de factores existen quienes desean adquirir factores y quienes desean vender o alquilar los recursos de la producción que poseen.

DETERMINACIÓN DEL PRECIO

Los compradores y los vendedores se ponen de acuerdo sobre el precio de un bien de forma que se producirá el intercambio de cantidades determinadas de ese bien por una cantidad de dinero también determinada.

El precio de un bien es su relación de cambio por dinero, esto es, el número de unidades monetarias que se necesitan obtener a cambio una unidad del bien.

Fijando precios para todos los bienes, el mercado permita la coordinación de compradores y vendedores y, por tanto, asegura la viabilidad de un sistema capitalista de mercado.

TIPOS DE MERCADO

En la mayoría de los mercados los compradores y los vendedores se encuentran frente a frente. Pero la proximidad física no es un requisito imprescindible para conformar un mercado. Algunos mercados son muy simples y la transacción es directa.

En otros casos los intercambios son complejos. En todos los casos, el precio es el instrumento que permite que las transacciones se realicen con orden. El precio cumple dos funciones básicas, la de suministrar información y la de proveer incentivos.

Al analizar los mercados es frecuente establecer la siguiente división:

- Mercados transparentes (A).
- Mercado libre (C).
- Mercado de competencia perfecta (E).
- Mercados opacos (B).
- Mercado intervenido (D).
- Mercado de competencia imperfecta (F).

Además es necesario analizar las siguientes condiciones.

- Cuando hay un solo punto de equilibrio.
- Cuando, debido a la existencia de información imperfecta entre los agentes hay más de una situación de equilibrio.

- Cuando son sometidos al libre juego de las fuerzas de oferta y demanda.
- Cuando agentes externos al mercado, como, por ejemplo, autoridades económicas, fijan los precios.
- Cuando en un mercado existen muchos vendedores y muchos compradores, es muy probable que nadie, por sus propios medios, sea capaz de imponer y manipular el precio.
- Cuando sucede lo contrario al punto anterior, o sea, cuando hay poco vendedores, o solo uno, y estos ponen el precio que ellos desean para el beneficio personal.

LA OFERTA Y LA DEMANDA

El sistema de economía de mercado, para desarrollar sus funciones, descansa en el libre juego de la oferta y la demanda. Vamos ahora a centrarnos en el estudio de la oferta y la demanda en un mercado para un bien determinado. Supongamos que los planes de cada comprador y cada vendedor son totalmente independientes de los de cualquier comprador o vendedor. De esta forma nos aseguramos que cada uno de los planes de los compradores o vendedores dependa de las propiedades objetivas del mercado y no de conjeturas sobre posibles comportamientos. De los demás. Con estas características tendremos un mercado perfecto, en el sentido de que hay un número muy grande de compradores y vendedores, de forma que cada uno realiza transacciones que son pequeñas en relación con el volumen total de las transacciones.

LA DEMANDA

Hay una serie de factores determinantes de las cantidades que los consumidores desean adquirir de cada bien por unidad de tiempo, tales como las preferencias, la renta o ingresos en ese período, los precios de los demás bienes y, sobre todo, el precio del propio bien en cuestión. Si consideramos constantes todos los valores salvo el precio del bien, esto es, si aplicamos la condición *ceteris paribus*, podemos hablar, de la tabla de demanda del bien A por un consumidor determinado cuando consideramos la relación que existe entre la cantidad demandada y el precio de ese bien.

CUADRO 1:

Tabla de demanda: cantidad demandada del bien A a diversos precios.

Precio A	Demanda A
2	8
4	6
6	4
8	2

Bajo la condición *ceteris paribus* y para un precio del bien A determinado, la suma de las demandas individuales nos dará la demanda global o de mercado de ese bien. Es claro que la demanda de mercado del bien A seguirá dependiendo del precio del bien, y, por lo tanto, tendremos una tabla de demanda de mercado para el bien A.

LA TABLA DE DEMANDA

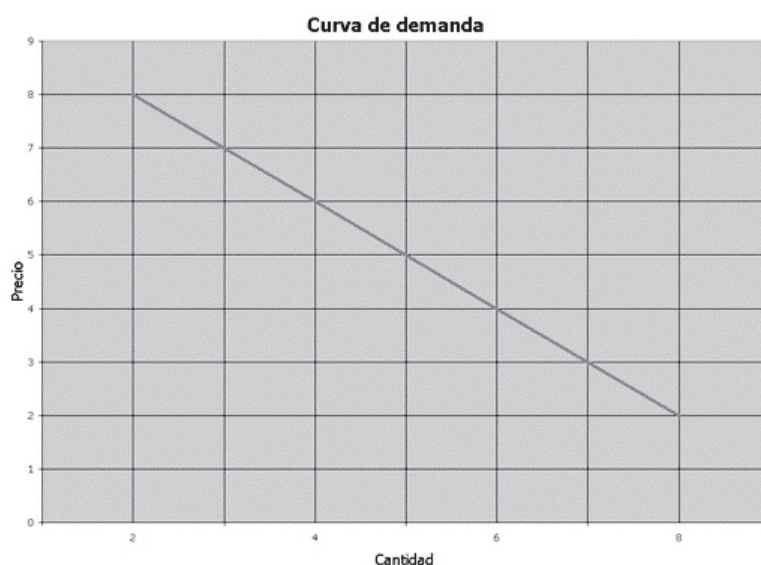
La tabla de demanda, dado un conjunto de circunstancias del mercado, para cada precio, ofrece información sobre la cantidad que el mercado absorbería de cada uno de los precios. Esta tabla de demanda mostraría que cuanto mayor es el precio de un artículo, menor cantidad de ese bien estaría dispuesto a comprar el consumidor, y *ceteris paribus* cuanto más bajo es el precio más unidades del mismo se demandarán.

A la relación inversa existente entre el precio un bien y la cantidad de demandada, en el sentido de que al aumentar el precio disminuye la cantidad demandada, y lo contrario ocurre cuando se reduce el precio, de le suele denominar en economía la ley de la demanda.

Las razones por las que cuando el precio del bien aumenta la cantidad demandada por todos los consumidores disminuye son de dos clases. Por un lado, cuando aumenta el precio de un bien algunos consumidores que previamente lo adquirirían dejarán de hacerlo y buscarán otros bienes que los sustituirán. Por otro lado, otros consumidores, aún sin dejar de consumirlo, demandarán menos unidades del mismo, por dos razones, porque se ha encarecido respecto a otros bienes cuyo precio no ha variado y porque la elevación del precio ha reducido la capacidad adquisitiva de la renta, y esto hará que se pueda comprar menos de todos los bienes, y en particular del que estamos considerando.

LA CURVA Y LA FUNCIÓN DE DEMANDA

Cuadro 1: La curva y la función de la demanda.



La curva decreciente de demanda relaciona la cantidad demandada con el precio. Al reducirse el precio aumenta la cantidad demandada. A cada precio P_A corresponde una cantidad Q_A que los demandantes está dispuestos a adquirir. El gráfico recoge cada par (P_A, Q_A) de números de la tabla de demanda DA (CUADRO1).

La curva de demanda de un bien, como expresión gráfica de la demanda, muestra las cantidades del bien en cuestión que serán demandadas durante un período de tiempo determinado por una población específica a cada uno de los posibles precios. En cualquier caso, cuando, por ejemplo decimos que la cantidad de demanda de un bien (Q_A) se ve influida por (o que es una función de) el precio de ese bien (P_A), la renta (Y), y los gustos de los consumidores (G), los precios relativos de los demás bienes (P_B), estamos refiriéndonos a la función demanda, que podemos expresar de la siguiente forma:

$$Q_A = D (P_A, Y, P_B, G)$$

Para representar la curva de la figura del Cuadro 1 lo que hemos hecho ha sido suponer que la expresión anterior, esto es, en la función de demanda, los volares de todas las variables, salvo la de cantidad demandada del bien A y su precio, permanecen constantes. Es decir, hemos aplicado la condición *ceteris paribus*.

Del análisis que hemos hecho de la demanda podemos precisar algunas cuestiones. Es frecuente oír hablar de la cantidad demandada como una cantidad fija. Así, un empresario que va a lanzar un nuevo producto al mercado se puede preguntar, ¿cuántas unidades podré vender?, ¿cuál es el potencial del mercado con respecto al producto en cuestión? A esas preguntas el economista debe contestar diciendo que no hay una “única” respuesta, ya que ningún número describe la información requerida, pues la cantidad demandada depende entre otros factores del precio que se carguen por unidad.

Ya hemos analizado como varía la demanda de un bien cuando cambia su precio, pero, ¿qué sucederá cuando, aún permaneciendo invariable el precio del bien alguno de los factores que bajo la condición *ceteris paribus* hemos considerados constantes?

Una alteración de cualquier factor diferente del precio del bien desplazará toda la curva a la derecha o hacia la izquierda, según sea el sentido del cambio de dicho factor. A este tipo de desplazamiento lo denominaremos cambios en la demanda, mientras que el resultado en alteraciones de los precios lo denominaremos cambios en la cantidad de demanda. Esta distinción es muy importante y se debe entender claramente que factores producen uno y otro tipo de cambios.

LA OFERTA

Al igual que en el caso de la demanda, señalaremos un conjunto de factores que determinan la oferta de un empresario individual. Estos son la tecnología, los precios de los factores productivos (tierra, trabajo, capital) y el precio del bien que se desea ofrecer.

LA TABLA DE OFERTA

Bajo la condición *ceteris paribus*, denominamos tabla de oferta a la relación que existe entre el precio de un bien y las cantidades que un empresario desearía ofrecer de ese bien por unidad de tiempo. Podemos obtener la oferta global y de mercado sin más que sumar para cada precio las cantidades que todos los productores de ese mercado desean ofrecer.

Mientras la tabla de demanda muestra el comportamiento de los consumidores, la tabla de oferta señala el comportamiento de los productores. Sí la tabla de demanda relaciona los precios con cantidades que los consumidores desean comprar, una tabla de oferta representa, para unos precios determinados, las cantidades que los productores estarían dispuestos a ofrecer. A precios muy bajos los costes de producción no se cubren y los productores no producirán nada; conforme los precios van aumentando se empezarán a lanzar unidades al mercado y, a precios más altos, la producción será mayor.

CUADRO 2:

Tabla de oferta: Cantidades ofertadas del bien A a distintos precios.

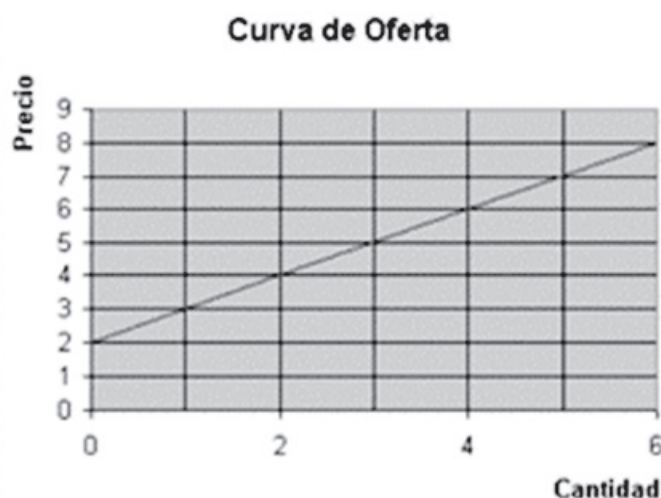
Precio A	Oferta A
2	0
4	2
6	4
8	6

El argumento inverso también se puede utilizar. Así el crecimiento de la curva de oferta se puede establecer diciendo que si, por ejemplo, se desea mayor producción de algún bien, habrá que ir añadiendo mayores cantidades de mano obra y, apelando a la ley de los rendimientos decrecientes, resulta que el costo necesario para elevar la producción en una unidad más será cada vez mayor.

LA CURVA Y LA FUNCION DE OFERTA

Según señalamos al hablar de la demanda, la oferta no puede considerarse como una cantidad fija, sino como una relación entre cantidad ofrecida y el precio al cual dicha cantidad se ofrece en el mercado. En este sentido, la curva de la empresa o de la industria es la representación gráfica de la tabla de oferta respectiva, y muestra las cantidades del bien que se ofrecerán a la venta durante el período de tiempo específico a diversos precios de mercado. Esta curva suele tener pendiente positiva.

Cuadro 3: La curva de la Oferta



La curva de oferta, pues, muestra la relación entre el precio y cantidad ofrecida. A cada precio PA le corresponde una cantidad ofrecida QA, y uniendo los distintos puntos (PA, QA) obtenemos la curva de oferta.

La curva de oferta es la expresión gráfica de la relación existente entre la cantidad ofrecida de un bien en un período de tiempo y el precio de dicho bien, es decir, de la función de oferta. Esta función establece que la cantidad ofrecida de un bien en un período de tiempo concreto (QA) depende del precio de ese bien (PA), de los precios de otros bienes (PB), de los precios de los factores productivos (r), de la tecnología (z) y de los gustos o preferencias de los productores (H). De esta forma podemos escribir la función de oferta siguiente:

$$QA = O (PA, PB, r, z, H)$$

La introducción de la condición ceteris paribus, en el sentido de que la función de oferta anterior todas las variables permanecen constantes excepto la cantidad ofrecida del bien A y el precio del mismo bien, permiten obtener la curva de oferta representada en el CUADRO 4. Los desplazamiento de la curva de oferta se analizan en el apartado siguiente.

La función oferta - precio o función estricta de oferta recoge ceteris paribus la relación entre la cantidad ofrecida de un bien y su precio. Al trazar la curva de oferta suponemos que se mantienen constantes todos los demás factores que pueden afectar a la cantidad ofrecida, tales como los precios de los factores.

La teoría fundamental de la oferta y la demanda propuesta por Léon Walras y Marshall, establece que en un mercado libre, la cantidad de productos ofrecidos por los productores y la

cantidad de productos demandados por los consumidores dependen del precio de mercado del producto. Este tipo de interacciones crean lo que se conoce como la ley de la oferta y la ley de la demanda, que consisten en que la oferta es directamente proporcional al precio y la demanda es inversamente proporcional al precio; es por eso que tanto la oferta como la demanda hacen variar el costo de un bien

Según esta ley de la oferta y la demanda, el precio de un bien se sitúa en la intersección de las curvas de oferta y demanda. Si el precio está demasiado bajo y los consumidores demandan más de lo que los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, cambiando las condiciones y obligando al consumidor a pagar más por ese bien. Así los productores podrán incrementar el precio del producto hasta el punto donde los consumidores ya no estén dispuestos a comprar, si el precio continua elevándose.

En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores estén dispuestos a pagar el precio y se pueda vender todo lo que se produce.

Contrario, si la curva de demanda de un bien es inelástica, reduce el ingreso de la empresa. O si la relación de elasticidad es unitaria, el ingreso va a permanecer constante, ni aumenta ni disminuye.

También existe la misma relación de elasticidad para la curva de la oferta, se aplican las mismas fórmulas, siendo un valor absoluto, se tiene que los resultados se explican igual para las elasticidades de la demanda como de la oferta y su relación con el ingreso.

Para el caso, una curva de oferta elástica significa que el incremento del precio afecta favorable y significativamente a la oferta con un aumento sustantivo. Viceversa, una disminución en el precio afecta gravemente a la cantidad ofrecida con una importante disminución de las existencias.

En el caso de una curva de oferta unitaria los incrementos o decrementos del precio causan en proporción similar incrementos o caídas de la oferta en el mismo sentido, respectivamente.

De esta forma es como la elasticidad e inelasticidad en un producto se encarga de regir su precio, lo hace mayor o menor consumible a la hora de escoger los productos que satisfagan la necesidades de los consumidores y complazcan las ganancias de los productores.

EL EQUILIBRIO DE MERCADO

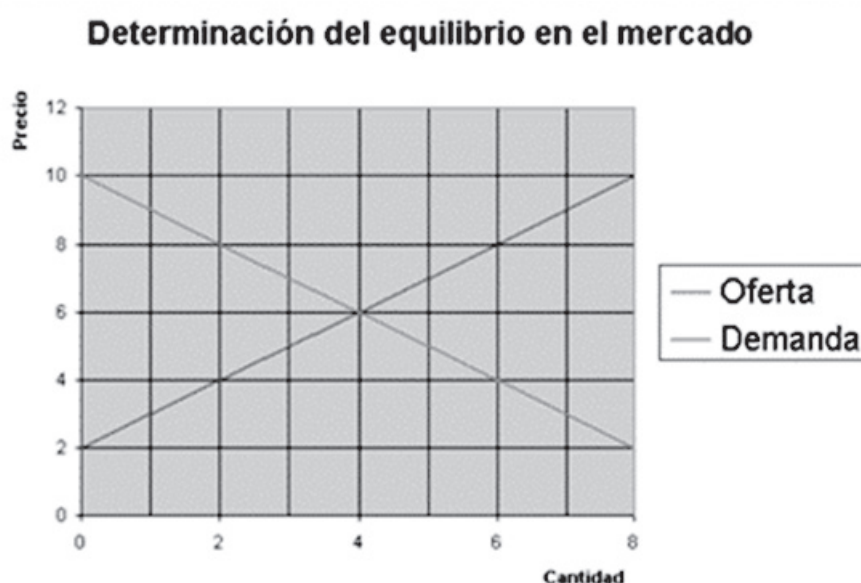
Cuando ponemos en contacto a consumidores y productores con sus respectivos planes de consumo y producción, esto es, con sus respectivas curvas de demanda y oferta en un mercado particular, podemos analizar como se lleva a cabo la coordinación de ambos tipos de agentes. Se observa cómo, en general, un precio arbitrario no logra que los planes de demanda y de oferta coincidan. Sólo en el punto de corte de ambas curvas se dará esta coincidencia y sólo un precio podrá producirlas. A este precio lo denominamos precio de equilibrio y a la cantidad ofrecida y demandada, comprada y vendida a ese precio, cantidad de equilibrio. El precio de equilibrio es aquel para el que la cantidad demandada es igual a la ofrecida. Esa cantidad es la cantidad de equilibrio.

Para analizar la determinación del precio de equilibrio de un mercado se dibuja en un mismo gráfico las curvas de oferta y de demanda.

ELASTICIDAD DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA

La elasticidad precio de la demanda mide el grado en que la cantidad demandada responde a las variaciones del precio de mercado. En este sentido, cabe afirmar que una función de demanda es rígida, de elasticidad unitaria y elástica, según de una variación porcentual del

CUADRO 4: Determinación del Equilibrio en el Mercado



precio produzca una variación porcentual de la cantidad demandada menor, igual o mayor que aquella.

La elasticidad de la oferta mide la capacidad de reacción de los productos ante alteraciones en el precio, y se mide como la variación porcentual de la cantidad ofrecida en respuesta a la variación porcentual de precio.

Los valores dependen de la característica del proceso productivo, de la necesidad o no de emplear factores específicos para la producción del bien y del plazo de tiempo considerado.

LAS FORMAS DE LA COMPETENCIA

La competencia es el verdadero motor de un gran número de actividades. La competencia se asocia, con frecuencia, a la idea de rivalidad u oposición entre dos o más sujetos para el logro de un objetivo, como la utilidad personal o la ganancia económica privada. En Economía, esta concepción se ha visto complementada por aquella otra que considera a la competencia como un mecanismo de la organización de la producción y de la determinación de precios y rentas. Así, para los economistas clásicos de libre competencia era la forzada ordenadora que impulsaba a una empresa individual a la reducción del precio de sus productos con la finalidad de incrementar su participación en el mercado.

Con posterioridad, han surgido teorías que identificaban la competencia con las distintas formas que adoptan los mercados. El criterio que hace referencia al número de participantes en el mercado ha sido más profundamente utilizado para clasificar las diferentes situaciones de competencia. En el cuadro siguiente se presentan las distintas estructuras de mercado simples o ideales que sirven de marco de referencia.

La competencia que se produzca entre un gran número de vendedores (competencia perfecta) será distinta de aquella que se genere en un mercado donde ocurra un número reducido de vendedores (oligopolio). Como caso extremo donde la competencia es inexistente, destaca aquel en que el mercado es controlado por un solo productor (monopolio). En cualquiera de estas situaciones, los productores compartirán el mercado con un elevado número de compradores. También caben, sin embargo, las situaciones en que hay un reducido número de demandantes, como, por ejemplo, los casos de monopsomio y oligosponio. En general,

puede afirmarse que cuanto más alto resulte el número de participantes más competitivo será el mercado.

CUADRO 5: Estructura del mercado según el número de participantes.

Oferta —	Demanda ⊗	Un solo comprador	Unos pocos compradores	Muchos compradores
Un solo comprados		Monopolio bilateral	Monopolio parcial	Monopolio
Unos pocos vendedores		Monopolio parcial	Oligopolio bilateral	Oligopolio
Muchos vendedores		Monopsonio	Oligosponio	Competencia Perfecta

COMPETENCIA PERFECTA

FACTORES CONDICIONANTES:

La competencia perfecta es una representación idealizada de los mercados de bienes y de servicios en la que la interacción recíproca de la oferta y de la demanda determina el precio. Para que este proceso opere correctamente, el planeamiento formal de los mercados competitivos requiere que se cumplan las cuatro condiciones siguientes:

Dado que la empresa puede alterar su volumen de producción y ventas sin que ello tenga efectos significativos sobre el precio del producto que vende, ha de aceptar el precio de mercado como un dato, esto es, tiene un comportamiento que se denomina como de precio aceptable. El precio se toma como un parámetro y las decisiones de las empresas no dependen de las reacciones que estiman que las demás empresas llevarán a cabo como consecuencias de modificaciones en la s políticas productivas. En los mercados competitivos no hay rivalidad entre las empresas, sino competencia impersonal.

- Existencia de un elevado número de compradores y vendedores en el mercado. Esto significa que la cantidad que cada uno de ellos demanda u ofrece resulta tan pequeña respecto a la demanda u oferta de mercado que su comportamiento individual no puede tener efectos perceptibles sobre los precios de las mercancías. Por ello, los productores y los compradores aceptarán los precios del mercado como datos. En este caso, la competencia entre los compradores conducirá a que nadie pueda comprar a un precio inferior al que compra el resto. Asimismo, la competencia entre los vendedores llevará a que ninguno de ellos pueda vender a un precio más alto del que lo hacen los demás, pues si lo intentara la competencia del resto de los productores lo expulsaría del mercado.
- Tanto compradores como vendedores deberán ser indiferentes respecto a quien comprar o vender. Este supuesto implica, en realidad, que el bien comprado o vendido sea homogéneo. Se presupone implícitamente, por tanto, que cada unidad de determinado bien deberá ser idéntica a cualquier otra del mismo; de lo contrario el productor de algún bien o servicio ligeramente diferente a los demás tendrá cierto control sobre el mercado y, por tanto, sobre el precio de su producto. En otras palabras, este supuesto implica que no hay marcas que diferencien a los productos. Respecto al bien, se supone, que es un bien económico infinitamente divisible.
- Que todos los compradores y los vendedores tengan un conocimiento pleno de las condiciones generales de mercado. De este supuesto se infiere que los vendedores generalmente conocen lo que los compradores están dispuestos a pagar por sus productos, mientras que los demandantes saben a que precio los oferentes desean vender. De esta manera, es posible predecir correctamente aquel precio que equilibra el mercado. Una vez que es conocido el precio de equilibrio, los compradores no aceptan comprar a un

precio mayor y los oferentes rechazan vender a un precio inferior al de equilibrio. En tal situación, no habrá compradores ni vendedores insatisfechos; todos aquellos los que quieran vender podrán hacerlo, y todos los que quieran comprar lo harán en la cantidad deseada, pero siempre al precio de equilibrio.

- d) La libre movilidad de los recursos productivos, de forma que las empresas tienen libertad de entrada y salida al mercado. La totalidad de los agentes que participan en la producción podrán, consecuentemente, entrar y salir del mercado de forma inmediata como respuesta a incentivos pecuniarios. De igual manera, quien desee dedicarse a la producción de un bien o servicio podrá hacerlo sin que se lo impida ninguna restricción. En otras palabras, este supuesto implica la libre entrada y salida de empresas en una, como respuesta a los incentivos pecuniarios.

Si las empresas existentes no pueden, pues, impedir la aparición de otras nuevas, y si se supone, asimismo, que no existen prohibiciones legales de apertura o de cese, la libertad de entrada y de salida asegura que los recursos productivos se puedan asignar a los sectores más eficientes. Se supone también que en las industrias respectivas las empresas no actúan tratando de establecer acuerdos entre ellas, es decir, no se da colusión (pactar el daño a un tercero). Respecto al funcionamiento del mercado, se supone, asimismo que éste es libre en el sentido de que no existe ningún control externo que influya sobre su funcionamiento y que cree unas condiciones artificiales de mercado.

LOS MERCADOS DE COMPETENCIA PERFECTA

La esencia de la competencia no está referida a la rivalidad, sino a la dispersión de la capacidad de control que los agentes económicos pueden ejercer sobre la marcha del mercado. Ello lo debe a que cuanto más repartido esté el poder de influir en las condiciones del mercado, menos eficaces serán aquellas acciones discrecionales dirigidas a manipular la cantidad disponible de productos y los precios de mercado.

Aunque las condiciones citadas son muy restrictivas y pocos son los productos cuyos mercados las reúnen, el modelo de competencia perfecta es útil y no sólo porque sea aplicable a la mayoría de los productos agropecuarios y a muchos títulos valores, sino porque otros muchos mercados se aproximan al modelo de competencia perfecta, de forma que las predicciones derivadas de dicho modelo tienen una aplicación considerablemente amplia.

LOS MERCADOS DE COMPETENCIA IMPERFECTA

Una empresa es de competencia imperfecta cuando las empresas oferentes influyen individualmente en el precio del producto de la industria. Las empresas concurrentes no actúan como precio-aceptantes, sino como precio-oferentes, puesto que, de alguna forma, imponen los precios que rigen en el mercado. Recuérdese que la característica fundamental de la competencia perfecta es que, debido a la diversidad de empresas participantes, ninguna tiene capacidad para incidir sobre los precios, de forma que actúan como precio-aceptantes.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA COMPETENCIA PERFECTA

La competencia imperfecta no implica que una empresa tenga un control absoluto sobre el precio de su producto. Basta con que tenga un cierto poder discrecional a la hora de fijar los precios. De hecho, el grado de discrecionalidad sobre el precio difiere de una empresa a otra y también depende de la industria.

La diferencia entre la competencia perfecta y la imperfecta puede expresarse también en términos de la elasticidad precio de la demanda, en el caso de la empresa competitiva, la curva de demanda es completamente elástica ($E_p = \infty$), mientras que en el caso de la competencia

imperfecta, la empresa se enfrenta a una curva de demanda con una elasticidad precio de la demanda finita.

De lo señalado se desprende que la competencia imperfecta se diferencia de la competencia perfecta en el papel desempeñado por los precios. En la competencia perfecta el precio es un dato para las empresas, mientras que las cantidades se ajustan instantáneamente. En la competencia imperfecta, sin embargo, las variables de ajustes pueden ser los precios o las cantidades. El distinto papel que cumplen los precios como variables de ajuste se debe a que las empresas en régimen de competencia imperfecta se enfrentan siempre a una curva de demanda decreciente, mientras que las curvas de demanda de las empresas competitivas son completamente elásticas.

CONCEPTOS Y CARACTERES DEL MONOPOLIO

El caso extremo de un mercado imperfectamente competitivo es el monopolio, que sólo hay un único oferente en la industria. Tal como se señaló al presentar los distintos tipos de mercado (CUADRO 6), puede haber monopolio por el lado de la oferta y por el lado de la demanda. El tipo de monopolio más frecuente es el monopolio de la oferta. Por ello se emplea la expresión monopolio, sobreentendiendo que no estamos refiriendo a una actividad productiva y comercial en la que hay un único oferente.

El caso extremo de la competencia imperfecta es el monopolio. Un monopolista es el único vendedor de un determinado bien o servicio en un mercado al que no es imposible la entrada de otros competidores.

El empresario monopolista realiza un proceso determinante en el proceso de fijación del precio de su mercado, pues tiene capacidad para decidir su cuantía. Ello se debe a que la curva de demanda monopolista es la curva de demanda del mercado. Esta recoge los deseos de comprar de los consumidores a los distintos niveles de precios y, al tener inclinación negativa, refleja el hecho de que la cantidad que el mercado está dispuesto a absorber aumenta al disminuir el precio.

Por ello, el monopolista es consciente de que si desea aumentar la cantidad vendida, necesariamente deberá disminuir el precio. Alternativamente, el monopolista podrá tomar sus decisiones a partir de los precios que pretende percibir, teniendo en cuenta que cuanto mayor sea el precio al que decida vender su producto, menor será la cantidad que los demandantes estarán dispuestos a comprar.

CONCEPTOS Y CARACTERES DEL OLIGOPOLIO

El oligopolio es aquel mercado en el que la mayor parte de las ventas las realizan unas pocas empresas, cada una de las cuales es capaz de influir en el precio de mercado con sus propias actividades.

Como forma de mercado, el oligopolio puede existir tanto por el lado de la oferta como por el lado de la demanda; así, un oligopolio será de oferta cuando la demanda esté atendida por unos pocos oferentes. Por otro lado, cuando un escaso número de demandantes debe absorber el bien o servicio producido por un gran número de oferentes, estaremos ante un oligopolio de demanda también denominado oligopsonio. El oligopsonio bilateral será el caso en que las dos fuerzas de mercado estén integradas por pocos agentes económicos.

Tal como se señaló en el caso del monopolio, cuando los economistas utilizan la expresión genérica oligopolio se refieren a situaciones no competitivas por el lado de la oferta, pues son las más frecuentes en la economía real.

Por oligopolio, normalmente se entiende una estructura de mercado en la que participan pocos productores, tanto si se producen un bien homogéneo como diferenciado mediante

marcas. El caso extremo del oligopolio es aquel en el que existen dos productores y se denomina duopolio. Una de las características de este tipo de mercado es la capacidad que el empresario tiene de influir sobre las decisiones de sus competidores con sus propias acciones y de ser influenciado por las decisiones de sus rivales.

El ejemplo clásico de esta posibilidad son las guerras de precios, en las que la decisión de un empresario de rebajar el precio como objeto de absorber una mayor parte del mercado se ve neutralizada por la respuesta de sus competidores de rebajar a su vez sus precios.

El equilibrio del oligopolio se da solamente en los mercados de competencia imperfecta. No es tan fácil de determinar como en el caso de los monopolios, ya que hay que tener en cuenta que existen otros competidores que están en condiciones de arrebatarse una parte del mercado.

ECONOMIA DE MERCADO

El sistema de economía de mercado presenta en su funcionamiento ventajas e inconvenientes que conviene revisar antes de iniciar el estudio del sistema de economía centralizada. El sistema de economía de mercado funciona con un alto grado de eficiencia y de libertad económica. Los agentes económicos, tanto las empresas como los individuos, actúan guiados por su propio interés y de forma libre. El sistema de precios estimula a los productores a fabricar los bienes que el público desea. Los movimientos de los precios que actúan como señales de una forma correcta, a la vez que tratan de alcanzar su propio interés.

Asimismo, el mercado motiva a los individuos a utilizar cuidadosamente los recursos y bienes escasos, pues los precios actúan racionando las escasas cantidades disponibles. El papel de los beneficios como guía de la economía de mercado es fundamental, pues provee de recompensas y penaliza el comportamiento de los empresarios ineficientes. Los beneficios atraen a las empresas a aquellas actividades a las que los consumidores demandan más bienes y en las que, lógicamente, hay mayores oportunidades de beneficios. Además, la entrada y salida de empresas al sistema hace que éste tienda hacia la eficiencia económica, pues induce a las empresas a reducir los costos de producción.

El sistema de economía de mercado o sistema capitalista se caracteriza porque los medios de producción son propiedad privada. Las decisiones sobre qué producir, cómo producir y para quién producir las toma el mercado.

El sistema de economía de mercado desempeña un importante papel en las respuestas a las preguntas ¿Qué producir? ¿Cómo producir? ¿Para quién producir?

En el mundo real nos encontramos con economías mixtas en las que el Estado colabora con la iniciativa privada en la resolución de los problemas de la sociedad. El sistema de libre mercado en el que el Estado no interviene en la asignación de recursos, y o economía autoritaria, aparecen como los dos extremos de la tipología de sistemas económicos.

LOS SISTEMAS ECONÓMICOS

El sistema de economía de mercado se ha criticado, entre otras cosas, porque no distribuye la renta en forma equitativa. La ausencia de una distribución equitativa se debe en parte a las rentas que reciben los propietarios privados del capital físico (los capitalistas). Los críticos del sistema de economía de mercado señalan, además, que el poder económico y político de los capitalistas limita los intentos del sector público por alcanzar una sociedad más igualitaria y justa.

Por último, las críticas del mercado señalan que un sistema no regulado por una autoridad que planifique quedará en manos de las iniciativas de las empresas privadas y tenderá a ser muy inestable. Las crisis y las recesiones económicas del sistema capitalista han sido un serio problema a lo largo de la historia, siendo los costos sociales ligados a ella de gran envergadura.

De los problemas relacionados con el funcionamiento del sistema de economía de mercado, quizás los señalados en primer lugar, esto es, los relacionados con la distribución de la renta y la desatención a los más necesitados, son los que tienen una mayor relevancia y también los que con más fuerza han aducido sus críticos para defender la conveniencia de acudir a un sistema económico alternativo. Sin embargo, la limitada eficiencia económica de estos sistemas alternativos se presenta como un serio problema, y explica el profundo proceso de revolución económica y de acercamiento al mercado que los países comunistas en fechas recientes han iniciado. En las economías planificadas centralmente, o socialistas, los medios de producción son propiedad estatal y las decisiones claves le corresponden a una agencia de planificación central.

CONCLUSIONES

A medida que iba realizando el trabajo leía cosas que no conozco, entonces me pregunte porque no las conocía, y me di cuenta de que la mayoría de los temas planteados en esta monografía son imposibles de aplicarlo a una sociedad, y más, en una como la argentina. Muchos de los temas son teóricos, lo cual me lleva a pensar que vivimos en un mundo regido por “normas de fantasía”.

La oferta y la demanda alrededor del mundo se puede equilibrar bastante bien (supongo yo), o sea en una curva de oferta y demanda se cortaría en el punto exacto, sino no creo que exista un proceso como el que se está viviendo en todo el mundo, la globalización.

Los mercados asiáticos le venden al resto del mundo y eso no es simple coincidencia o casualidad, ya que todos los factores que intervienen en las funciones de oferta y demanda están estudiados y analizados con mucho detenimiento. Además algunos de los países de Asia son muy desarrollados, lo cual implica que tengan conocimientos puntuales de que vender, como hay que hacer lo que hay que vender y a quien hay que vendérselo.

Pero volviendo al ámbito local es “imposible” aplicar alguno de los puntos desarrollados, ya que si querés un monopolio las leyes no lo permites, si quieres la competencia perfecta el estado no deja entrar a un interesado a la industria porque recibió coimas de otro ya instalado. Y así pasa con todo lo que se quiere en este país.

Los productores pueden poner en el mercado, se produce una situación de escasez, cambiando las condiciones y obligando al consumidor a pagar más por ese bien. Así los productores podrán incrementar el precio del producto hasta el punto donde los consumidores ya no estén dispuestos a comprar, si el precio continua elevándose. En la situación inversa, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores estén dispuestos a pagar el precio y se pueda vender todo lo que se produce.

Con base en la teoría de la utilidad, un bien se demanda por el grado de necesidad que hay de él. Necesariamente la parte simétrica es el lado de la oferta y está dada por la acción humana de reproducir dicho satisfactor.

La interacción entre la oferta y la demanda se da dentro del mercado, mejor conocido como el lugar donde interactúan demandantes y oferentes. Las decisiones de ambos tienen que ver necesariamente por sus intereses en cuanto el valor de uso que le dan a las mercancías.

Los factores que más afectan a la demanda son el precio del propio bien, el ingreso personal, los precios de bienes relacionados como sustitutos o como complementarios, el crédito, el plazo del crédito, el interés del crédito, gustos y presencias, temporada, hábitos y cultura, principalmente. Los factores que afectan a la oferta son los costos de los factores productivos, los precios de los insumos, los cambios tecnológicos, el precio del propio bien, el tamaño del mercado.

La elasticidad dentro de un mercado se entiende como la capacidad de jugar con los precios de un producto, es decir cuando hablamos de bienes elástico, tenemos productos que pueden ser reemplazados por otros para cumplir con las necesidades de los consumidores. En cambio cuando se presenta una situación inelasticidad en un producto su precio esta regido por el sector de la oferta, aunque esta parte suba el precio, los consumidores se van a ver obligados a adquirir el producto porque es totalmente irremplazable. Como lo llegaría ser el caso del agua.

La elasticidad a su vez explica que una disminución en el precio de un bien donde su demanda tiene una curva elástica, va a repercutir sustancialmente incremento a los ingresos de las personas. Es el mismo caso para la elasticidad cruzada. Contrario, si la curva de demanda de un bien es inelástica, reduce el ingreso de la empresa. O si la relación de elasticidad es unitaria, el ingreso va a permanecer constante, ni aumenta ni disminuye.

También existe la misma relación de elasticidad para la curva de la oferta, se aplican las mismas fórmulas, siendo un valor absoluto, se tiene que los resultados se explican igual para las elasticidades de la demanda como de la oferta y su relación con el ingreso.

Para el caso, una curva de oferta elástica significa que el incremento del precio afecta favorable y significativamente a la oferta con un aumento sustantivo. Viceversa, una disminución en el precio afecta gravemente a la cantidad ofrecida con una importante disminución de las existencias.

En el caso de una curva de oferta unitaria los incrementos o decrementos del precio causan en proporción similar incrementos o caídas de la oferta en el mismo sentido, respectivamente.

De esta forma es como la elasticidad e inelasticidad en un producto se encarga de regir su precio, lo hace mayor o menor consumible a la hora de escoger los productos que satisfagan la necesidades de los consumidores y complazcan las ganancias de los productores.

BIBLIOGRAFÍA

1. Ferguson, C.E.; Gould, J.P.
2. Teoría Microeconómica, Fondo de Cultura Económica, México D.F. Novena Reimpresión, 1991
3. Le Roy Miller, Roger; Meiners, Roger E.
4. Microeconomía, Mc Graw Hill, México D.F., Tercera Edición, 1990
5. Marshall, Alfredo
6. Principio de Economía. Aguilar .S.A. DE EDICIONES, Madrid, Cuarta Edición, 1963
7. Mill, John Stuart
8. Principios de Economía Política. Fondo de Cultura Económica, México D.F., Tercera Reimpresión, 1996
9. Pindyck, Robert; Rubinfeld, Daniel
10. Microeconomía, Prentice Hall, Madrid, Quinta Edición, 2001
11. Smith, Adam
12. Investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones. Fondo de Cultura Económica, México D.F., Novena Reimpresión, 1997
13. Teoría Económica, John P. Gould y Edward, Lazear Editorial: FCE
14. Diccionario de economía, Santiago Zorrilla Arena y José Silvestre Méndez, Editorial: Limusa
15. Fundamentos de Economía, José Silvestre Méndez, Editorial: McGraw Hill
16. Microeconomía (segunda edición), Dominick Salvatore, Editorial: McGraw Hill

Виробники можуть підвищувати ціни на свої вироби до межі, за якої споживачі вже будуть не готові придбати ці вироби, у разі, якщо ціна продовжуватиме зростати. І навпаки, якщо вартість того чи іншого продукту є надто високою, а споживачі не готові її оплачувати, тоді спостерігається тенденція до зниження вартості продукту, доки її рівень не стане таким, що споживачі будуть готові оплатити її і це приведе до продажу усього товару виробництва.

Los productores pueden incrementar el precio del producto hasta el punto donde los consumidores ya no estén dispuestos a comprar, si el precio continuo elevándose. La situación contraria, si el precio de un bien es demasiado alto y los consumidores no están dispuestos a pagarlo, la tendencia será a que baje el precio, hasta que se llegue al nivel al cual los consumidores estén dispuestos a pagar el precio y se pueda vender todo lo que se produce.

IMPLEMENTACIÓN DE PROGRAMAS DE VIGILANCIA DE LA SALUD Y REPORTE DE ENFERMEDADES LABORALES EN EMPRESAS DE ECUADOR

СТВОРЕННЯ ПРОГРАМ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ТА ЗВІТ ПРО ВИРОБНИЧІ ЗАХВОРЮВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕКВАДОРУ

Autores/Aвтори:

Jorge Oswaldo Jara Díaz/Хорхе Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK

Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

En el Ecuador existe un amplio marco legal que sustenta la implementación de programas de vigilancia de la salud, la mencionada legislación está acorde con normas y regulaciones a nivel regional que tienen el fin de establecer mejores condiciones de trabajo, para de esta manera disminuir la cantidad de accidentes y enfermedades laborales.

Cabe señalar que en la realidad práctica del país existen muchas falencias e incongruencias entre lo que se requiere y lo que realmente se cumple, lo que conlleva la generación de brechas que posibilitan el incumplimiento de lo establecido por la ley.

INTRODUCCIÓN

El presente artículo tiene la finalidad de realizar un análisis sobre el estado actual de implementación de programas de vigilancia de la salud en empresas del Ecuador y las estadísticas de reportes de enfermedades laborales a los entes de control.

DESARROLLO

La vigilancia de la salud de los trabajadores constituye uno de los instrumentos imprescindibles de los programas de prevención de riesgos laborales y es además una de las obligaciones legales del empleador. La vigilancia de la salud de los trabajadores debería ser integrada e implementada a todo nivel dentro de una empresa ya que si es efectuado como un instrumento aislado tendrá únicamente el objetivo de ofrecer soluciones individuales a los trabajadores que presenten alteraciones en su salud, pero los objetivos de prevención serán difíciles de conseguir.

La vigilancia de la salud consiste en la observación de las condiciones de trabajo y de salud de los trabajadores, mediante la recolección y el análisis de datos sobre los factores de riesgo y salud; este proceso debe ser realizado de forma sistemática y continua con el objetivo de identificar los problemas de salud y las causas que los producen, para poder planificar y evaluar las intervenciones preventivas frente a estos problemas (Ruíz, 2007).

La salud es un fenómeno influido por múltiples variables, por lo tanto no es estable y se modifica cuando cambian los condicionantes que actúan sobre ella, de esta forma el trabajo adquiere una notable importancia, ya que en el mismo se desarrolla aproximadamente 8 horas de la jornada laboral y además aquí se encuentran presentes los contaminantes en concentraciones más elevadas que en el ambiente extra laboral (Benavides, 1997).

La vigilancia de la salud de los trabajadores tiene objetivos individuales y colectivos. Los objetivos individuales son aquellos cuya finalidad es detectar de manera precoz alguna

alteración de la salud, e identificar individuos con mayor susceptibilidad y dar respuesta a los individuos que presentan alguna alteración de la salud. (Ruíz, 2007).

La detección precoz es muy importante porque las variaciones bioquímicas, morfológicas y funcionales son todavía reversibles. La identificación de individuos con mayor susceptibilidad se justifica dada la respuesta tan variable que el trabajador puede presentar ante la agresión de un agente externo.

Los objetivos colectivos tienen como finalidad el conocer e interpretar el estado de salud de la comunidad trabajadora, aportar datos para la evaluación de la exposición ambiental, evaluar la eficacia del plan de prevención, aportar datos para el conocimiento técnico, e intervenir en los planes de educación sanitaria (Royo, 1989).

Una de los instrumentos para la implementación de la vigilancia de la salud de los trabajadores de una forma activa, es el realizar los reconocimientos médicos, ya que permiten vigilar los efectos de los trabajadores expuestos a riesgos similares e identificar los riesgos laborales que pueden ser prevenidos, y de este modo poder realizar acciones para proteger la salud de la población laboral.

Para que sea efectivo un reconocimiento médico debe ser específico y direccionado al fondo que se pretende evaluar, adecuado y válido para la detección de enfermedades en periodo preclínico y sus resultados siempre deberán ser eficientes en términos sanitarios y económicos.

Según el momento en que son realizados, los reconocimientos médicos se pueden clasificar en:

- Reconocimientos médicos de ingreso, cuyo objetivo es el conocer el estado de salud del trabajador para poder asignarle tareas en función de sus aptitudes y limitaciones; esta valoración está destinada a llevarse a cabo antes de que se le asigne una labor específica al trabajador.
- Reconocimientos periódicos, que se efectuarán a intervalos regulares con el fin de realizar un seguimiento de los efectos sobre la salud relacionados con las condiciones de trabajo, permitiendo detectar precozmente enfermedades y realizar una intervención eficaz.
- Reconocimientos especiales, que se realizan el momento que se crean necesarios, ya sea para reevaluar la salud del trabajador o por alguna circunstancia específica propia del puesto de trabajo.
- Reconocimientos de salida, con el objetivo de valorar el estado de salud de la persona al dejar la empresa (Sáenz, 1993). La vigilancia de la salud ha de ir más allá de la finalización de la relación laboral en aquellos casos en los cuales los efectos debidos a la exposición así lo aconsejen.

Todos los programas de vigilancia periódica de la salud deberán ser garantizados por el empleador, serán determinados en función de los riesgos a los que está sometido el trabajador en el lugar de trabajo, no serán indiscriminados e inespecíficos, y deberán contar con el consentimiento del trabajador salvo que los reconocimientos sean indispensables para evaluar los efectos de las condiciones de trabajo sobre la salud de los trabajadores, o que el estado de salud del trabajador pueda constituir un riesgo para el mismo o para terceros.

La información médica derivada de la vigilancia de la salud de cada trabajador estará disponible para el propio trabajador, los servicios médicos responsables de su salud y la autoridad sanitaria. Ningún empleador podrá tener conocimiento del contenido concreto de las pruebas médicas o de su resultado sin el conocimiento expreso del trabajador.

No obstante se le deben facilitar las conclusiones de la vigilancia de la salud realizada en sus trabajadores en términos de la aptitud para desempeñar las tareas correspondientes a su trabajo, y sobre la necesidad de introducir o mejorar las medidas de protección o de prevención. La vigilancia de la salud será documentada sobre los resultados y las conclusiones de los controles del estado de salud de los trabajadores.

El Médico Ocupacional utilizará protocolos médicos específicos relacionados con los factores de riesgos a los que esté expuesto el trabajador, estos protocolos son una estrategia de vigilancia de la salud llevada a cabo mediante pruebas específicas, que permiten poner de manifiesto lesiones, en principio reversibles, derivados de las exposiciones laborales y asegurar la buena aptitud del trabajador para el desarrollo de la actividad que realiza, y conocer si las características personales pueden servir de factor de riesgo para sí mismo o terceros.

Tradicionalmente, la vigilancia de la salud se ha asociado con la práctica de reconocimientos médicos, sin embargo, existen otros instrumentos relevantes que aportan datos de salud de los trabajadores también útiles para la vigilancia, como son las incapacidades laborales y las enfermedades centinela. Cada uno de estos instrumentos podrá ser objeto de vigilancia de la salud colectiva o individual en función de a qué nivel, población o trabajador individual, respectivamente, se utiliza la información recopilada (Ruíz, 2007).

La información que se recoge sistemáticamente sobre los problemas de salud de los trabajadores que afectan a su capacidad para seguir realizando determinadas tareas laborales habituales, puede constituir una fuente de datos útil para valorar, directa o indirectamente, el impacto de las condiciones de trabajo sobre la salud. La observación de una frecuencia elevada de episodios de incapacidad laboral por contingencias comunes en determinados grupos laborales de una empresa puede alertar de la existencia de problemas de salud relacionados con las condiciones de trabajo en estos grupos.

Al interpretar los datos sobre las incapacidades, hay que recalcar que este sistema no pretende detectar todos los problemas de salud de los trabajadores, sino sólo los más graves y que conducen a una incapacidad, temporal o permanente, para poder llevar a cabo sus actividades laborales.

También, la incapacidad, muy especialmente la temporal, es un fenómeno complejo en el que intervienen muchos otros factores relacionados con la organización, condiciones de trabajo y también personales, además de la salud, tanto en su incidencia como su pronóstico.

Y, además la notificación sistemática de las incapacidades tiene un objetivo administrativo fundamental y adolece de limitaciones para ser utilizado de forma fiable y directa como sistema de vigilancia de la salud con fines preventivos (Ruíz, 2007).

Las enfermedades centinela se caracterizan por constituir un daño innecesario, su prevención puede modificar su aparición, la presencia del daño está relacionada con un fallo del sistema productivo, preventivo o sanitario y su detección debe generar actuaciones preventivas. Su uso en salud laboral se basa en tres elementos: ayudar al médico en el reconocimiento y diagnóstico de las enfermedades profesionales, servir como marco de referencia para el desarrollo de sistemas para vigilancia de la salud laboral y constituir una base de datos actualizada periódicamente de enfermedades relacionadas con el trabajo como guía para los investigadores en salud laboral.

En el ámbito empresarial, el establecimiento de un sistema de detección de enfermedades centinela a través de la consulta médica espontánea también puede ser una herramienta útil, incluso mejor que los exámenes de salud, para la vigilancia de la salud, siempre que vaya acompañada de actuaciones protocolizadas para la evaluación de las condiciones de trabajo y la aplicación de medidas correctoras. Así por ejemplo, las consultas por trastornos musculoesqueléticos al servicio médico de empresa, seguidas de la investigación de su posible origen laboral, la evaluación de los factores de riesgo existentes en su puesto de trabajo y su prevención, puede tener un mayor rendimiento que su vigilancia mediante exámenes de salud periódicos.

FUNDAMENTO LEGAL

Actualmente en Ecuador la normativa legal en seguridad y salud ocupacional tiene como marco de acción en orden jerárquico descendente la Constitución de la República, Convenios Internacionales y Leyes Nacionales.

En el país se garantiza el derecho al desempeño de un trabajo saludable (Constituyente, 2008). El Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo, Decisión 584 y que incluye al país, determina que la salud es un derecho fundamental y que esta no significa solamente la ausencia de afecciones o de enfermedad, sino también de los elementos y factores que afectan negativamente el estado físico o mental del trabajador y están directamente relacionados con los componentes del ambiente de trabajo (Andina, 2004).

Además obliga a los empleadores a ser responsables de que los trabajadores se sometan a los exámenes médicos de pre-empleo, periódicos y de retiro, acorde con los riesgos a que están expuestos en sus labores. Tales exámenes deberán ser practicados preferentemente por médicos especialistas en salud ocupacional y no implicarán ningún costo para los trabajadores, a medida de lo posible, se realizarán durante la jornada de trabajo. También establece el derecho de los trabajadores a conocer los resultados de los exámenes médicos, de laboratorio o estudios especiales practicados con ocasión de la relación laboral. Así mismo tienen derecho a la confidencialidad de dichos resultados, limitándose el conocimiento de los mismos al personal médico, sin que puedan ser usados con fines discriminatorios ni en su perjuicio. Solo podrá facilitarse al empleador información relativa a su estado de salud, cuando el trabajador preste su consentimiento expreso (Andina, 2004).

El Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo, Resolución 957, determina que el Servicio de Salud en el Trabajo tendrá un carácter esencialmente preventivo y podrá conformarse de manera multidisciplinaria, brindará asesoría al empleador y a los trabajadores sobre el establecimiento y conservación de un medio ambiente de trabajo digno, seguro y sano que favorezca la capacidad física, mental y social de los trabajadores temporales y permanentes; sobre la adaptación a las capacidades de los trabajadores, habida cuenta de su estado de salud físico y mental (Andina, 2005).

El Servicio de Salud en el Trabajo deberá gozar de independencia profesional, respecto del empleador así como de los trabajadores y de sus representantes. Las empresas están obligadas a proporcionar todos los medios humanos, materiales y económicos necesarios e indispensables para el adecuado funcionamiento de su Servicio Médico, dando las facilidades necesarias a las actividades que tienen relación con la salud de los trabajadores.

En el Código de Trabajo del país, se establece que el empleador que tuviere más de cien trabajadores implantará en el lugar de trabajo, en un local adecuado para el efecto, un servicio médico permanente, el mismo que, proporcionará a todos los trabajadores, medicina laboral preventiva (Codificación, 2005). El servicio médico permanente trabajará ocupando el mayor tiempo en labores de prevención y fomento de la salud, y el mínimo necesario en la recuperación.

La instalación del Servicio Médico en el Ecuador depende del riesgo y número de personas de la organización, siendo así que las empresas con cien o más trabajadores constituirán obligatoriamente los Servicios Médicos con la planta física adecuada, y el personal médico o paramédico.

Las empresas con un número inferior a 100 trabajadores que deseen organizar un servicio médico, podrán hacerlo independientemente o asociarse con otras empresas situadas en la misma área con los mismos fines. Se obliga también la organización de Servicios Médicos en las empresas con un número inferior a cien trabajadores, cuando la actividad de las mismas pueda ocasionar riesgos específicos graves, ya sea en todos los ambientes de trabajo, o en determinadas áreas de trabajo.

En Ecuador, los Servicios Médicos de Empresa, serán dirigidos por un Médico General, con formación en Salud Ocupacional o Salud Pública, apoyado con personal de enfermería, que trabajará a tiempo completo, cubriendo todos los turnos laborales de la empresa.

El horario médico mínimo se cumplirá de acuerdo al número de trabajadores:

- 100 a 200 trabajadores 3 horas día médico
- 201 a 400 trabajadores 4 horas día médico
- 401 a 600 trabajadores 5 horas día médico
- 601 a 800 trabajadores 6 horas día médico
- 801 a 1000 trabajadores 8 horas día médico

Las empresas que sobrepasen los 1.000 trabajadores por cada 200 de exceso dispondrán de una hora día médico de atención adicional (Social, 1978).

Los Servicios Médicos laborarán en estrecha colaboración con el Departamento de Seguridad de la empresa en orden a lograr la prevención más completa de los riesgos ocupacionales.

Este Servicio Médico cumplirá por ley funciones relacionadas con:

- La Higiene del Trabajo, mediante el estudio y vigilancia de las condiciones ambientales en los sitios de trabajo, tiene el fin de determinar y en caso que se cumpla con los valores óptimos, mantener dichos límites recomendables en temas de ventilación, iluminación, temperatura y humedad; el estudio de la fijación de los límites para una prevención efectiva de los riesgos de intoxicaciones y enfermedades ocasionadas por: ruido, vibraciones, trepidaciones, radiación, exposición a solventes y materiales líquidos, sólidos o vapores, humos, polvos, y nieblas tóxicas o peligrosas producidas o utilizadas en el trabajo; el análisis y clasificación de puestos de trabajo, para seleccionar el personal, en base a la valoración de los requerimientos psicofisiológicos de las tareas a desempeñarse, y en relación con los riesgos de accidentes del trabajo y enfermedades profesionales; y la promoción y vigilancia para el adecuado mantenimiento de los servicios sanitarios generales, tales como: comedores, servicios higiénicos, suministros de agua potable y otros en los sitios de trabajo.
- El estado de salud del trabajador, con la apertura de la ficha médica ocupacional al momento de ingreso de los trabajadores a la empresa, mediante el formulario que al efecto proporcionará el ente de control; realizando el examen médico preventivo anual de seguimiento y vigilancia de la salud de todos los trabajadores; el examen especial en los casos de trabajadores cuyas labores involucren alto riesgo para la salud, el que se realizará semestralmente o a intervalos más cortos según la necesidad; brindando atención médico-quirúrgica de nivel primario y de urgencia; y con el mantenimiento del nivel de inmunidad por medio de la vacunación a los trabajadores y sus familiares.
- Los riesgos laborales, integrando la estructura organizativa de Seguridad y salud de la Empresa; colaborando en la investigación de los accidentes de trabajo; investigando las enfermedades ocupacionales que se puedan presentar; y llevando la estadística de todos los accidentes y enfermedades producidos.
- La educación higiénico-sanitaria de los trabajadores, divulgando los conocimientos indispensables para la prevención de enfermedades profesionales y accidentes de trabajo; y organizando programas de educación para la salud en base a conferencias, charlas, concursos, recreaciones, y actividades deportivas destinadas a mantener la formación preventiva de la salud y seguridad mediante cualquier recurso educativo y publicitario; colaborando con las autoridades de salud en las campañas de educación preventiva y solicitar asesoramiento de estas Instituciones si fuere necesario.
- La salud y seguridad en favor de la productividad, asesorando en la distribución racional de los trabajadores y empleados según los puestos de trabajo y la aptitud del personal; elaborando la estadística de ausentismo al trabajo, por motivos de enfermedad común, profesional, accidentes u otros motivos y sugerir las medidas aconsejadas para evitar estos riesgos; y controlando el trabajo de mujeres, menores de edad y personas disminuidas física y/o psíquicamente y contribuir a su readaptación laboral y social (Social, 1978).

En el Ecuador existe una exigencia legal importante referente a que los médicos de empresa deberán especializarse en las ramas de la Medicina del Trabajo con el auspicio de la empresa, tan pronto como las Universidades creen la especialidad o a través de cursos oficiales dictados por los entes de control (Social, 1978).

En el país se establece que las empresas pueden contratar el servicio médico externamente, al ser un servicio técnico especializado que puede proporcionarse fuera de las actividades cotidianas de la empresa o empleador. El Médico Ocupacional no requiere ser contratado de manera directa ni constar en la nómina de trabajadores de la empresa (Laborales, 2012).

Desde hace poco tiempo en el país la seguridad y salud ocupacional ha dado un giro y un fuerte impulso ya que se implementó una disposición legal que determina que las empresas de los sectores público y privado, para efecto de la gestión de la prevención, identificación, medición, evaluación y control de los riesgos del trabajo deberán implementar un Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, como medio de cumplimiento obligatorio de las normas legales o reglamentarias (Ministerio de Relaciones Laborales, 2014).

El Sistema de Seguridad y Salud propuesto considera como uno de los elementos de implementación obligatoria, el programa de la vigilancia de la salud de los trabajadores y su vigilancia epidemiológica.

Los entes de control van a ser los encargados de verificar la implementación e implantación técnica y legal de los mencionados programas, con lo que se afirma la obligatoriedad para todas las empresas de instituir la salud ocupacional.

En el país se conceptualiza como enfermedad profesional una afección aguda o crónica, causada de una manera directa por el ejercicio de la profesión o trabajo que realiza el trabajador y que producen incapacidad y son aquellas establecidas científicamente o por métodos adecuados a las condiciones y la práctica nacionales, un vínculo directo entre la exposición a un determinado agente que resulte de las actividades laborales y la enfermedad contraída por el trabajador (Social I. E., 2011).

Existen estudios en varios ámbitos laborales que determinan la importancia cualitativa y cuantitativa de la implementación de programas de vigilancia de la salud que llegan a demostrar la utilidad de estos sistemas. Estos programas consiguen una disminución de las enfermedades, incapacidades y muertes relacionadas con el trabajo, así como una mejora de la salud y bienestar de los trabajadores en relación con su trabajo.

En países vecinos como es el caso de Brasil se han realizado investigaciones con el fin de contribuir al mejoramiento de la vigilancia de la salud, a través del reconocimiento e inclusión de clasificaciones legales para establecer conexiones causales entre los procedimientos laborales y la generación de enfermedades.

Se quiere establecer un proceso que lleva a identificar eventos centinela contribuyendo no solo a la disminución del no reporte de accidentes laborales, sino también a la uniformidad de conceptos y la implementación de acciones integradas de los entes de control (Cabral, 2014).

En Brasil el grupo laboral de pescadores realiza actividades que los exponen a riesgos ocupacionales severos sin condiciones adecuadas de salud, se han realizado análisis para valorar la necesidad de implementar programas de vigilancia de la salud basados en el análisis cualitativo de riesgos y condiciones laborales a través de observaciones - entrevistas y el diagnóstico de enfermedades ocupacionales con evaluaciones clínicas.

Los resultados han revelado que los pescadores enfrentan precarias condiciones de vida sin acceso a servicios de salud ocupacional, y se encuentran expuestos a aproximadamente treinta tipos de enfermedades laborales, lo que lleva a concluir sobre la necesidad imperiosa de implementar programas de vigilancia de la salud (Pena, 2014).

Concurren estudios que resaltan la necesidad de implementar el aspecto mental en programas de vigilancia de la salud ya que la demanda es cada vez mayor en el área de salud ocupacional, se sabe que el origen de muchas enfermedades laborales están estrechamente relacionadas con la organización y manejo laboral, por lo que estos programas deberían incluir e identificar los componentes que generan estos aspectos negativos (Leao, 2014).

El análisis de los accidentes laborales es importante para la prevención y vigilancia, los métodos actuales de análisis buscan superar visiones reduccionistas que ven estos acontecimientos como eventos simples explicadas por error del trabajador.

Siendo así que los principales desafíos radican en la comprensión de los conceptos por los usuarios, en la exploración de los aspectos organizativos en la cadena de decisiones o en los niveles superiores de la jerarquía, así como la intervención para cambiar los determinantes de estos eventos. Una adecuada investigación de accidentes y enfermedades laborales nos permitirán evitar que los trabajadores se accidenten o a mediano y largo plazo sufran de una enfermedad laboral (Almeida, 2014).

Los trabajadores de un estado de Brasil en el cual se utiliza pesticidas sufren de cierto tipo de enfermedades que se correlacionan con el uso de los mismos. Basados en el consumo de pesticidas es posible establecer estrategias de prevención y vigilancia para los trabajadores expuestas a estas sustancias químicas (Pignati, 2014).

PERSPECTIVA METODOLÓGICA CUALITATIVA Y CUANTITATIVA

La programación debe arrancar siempre con una fase preparatoria, en la que se deberá designar un coordinador, así como contar con un equipo inicial, y recoger datos e información básica que permita un conocimiento preliminar de los problemas existentes. El proceso de programación de la salud laboral deberá estar integrado por una serie de etapas consecutivas que serán seguidas del modo más sistemático posible.

Al inicio de la implementación se deberá realizar un análisis de la situación intersectorial y multidisciplinar con la participación de los diversos profesionales de la empresa, y de la población laboral a la que se va a dirigir el programa. Luego se deberá establecer prioridades en base a la importancia de las pérdidas causadas por los problemas de salud ocupacional, expresadas en términos de morbilidad y mortalidad, como económicas, y expresadas en costos de tratamientos e invalideces.

Para establecer los criterios prioritarios de los problemas de salud se tomará en cuenta la magnitud del problema o número de personas afectadas; la gravedad que puede expresarse como complicaciones, letalidad, invalidez; la eficacia de la solución; y la factibilidad del programa. De manera posterior se va deberá formular objetivos, ya que es un proceso de gestión que se dirige a iniciar la acción (Pineault, 1987), con el fin de establecer una jerarquización, delimitar los fines que se pretenden alcanzar, y servir de instrumento para la evaluación.

Los objetivos serán generales, constituidos habitualmente por enunciados de intenciones en relación a la finalidad del programa y los específicos son mucho más concretos que los generales, que deberán especificar la dimensión del cambio esperado, la unidad de medida que hay que utilizar para valorarlo, el periodo de tiempo en que debe alcanzarse, y la población en que se pretende conseguir.

Ulterior se determinará actividades y recursos, con el fin de identificar las actividades más adecuadas para conseguir cada objetivo, y determinar los recursos y tiempo necesario. Las actividades serán de prevención secundaria como el diagnóstico y tratamiento precoz; de prevención terciaria como la rehabilitación física y social y de gestión que incluirá todas aquellas necesarias para la coordinación, dirección y de control del programa.

Los recursos precisos serán de tipo humano, en los que se especificará cantidad, cualificación profesional – tiempo, de tipo material y de tipo financiero, señalando las fuentes y formas de financiamiento, así como las cantidades necesarias. Luego de establecido todos los puntos anteriores se procederá a la ejecución del programa, y su implementación implicará una supervisión, coordinación y control de gestión.

Luego se deberá evaluar las actividades del programa de salud laboral, considerando si el plan ha estado adecuado a los objetivos previstos; si han sido suficientes o insuficientes en relación a los recursos disponibles; si han sido bien o mal aceptadas por la población trabajadora y si se han desarrollado en el tiempo previsto (Gil, 1994).

Los aspectos básicos que hay que considerar en la evaluación de resultados son la efectividad, que analiza las consecuencias del programa en el conjunto de la población; la eficacia, que mide los efectos del programa sobre los individuos que realmente han sido alcanzados por las actividades realizadas y la eficiencia que valora la relación existente entre los objetivos alcanzados y los recursos utilizados.

Debe destacarse el hecho de que con la evaluación no se deberá cerrar el proceso de programación, ya que constituye la primera etapa para la elaboración de nuevos programas dirigidos hacia los mismos objetivos u otros relacionados.

CONCLUSIONES

La ley obliga a los empleadores a ser responsables de los exámenes médicos, pero solo una pequeña cantidad de empresas cumplen con este requerimiento, en las demás empresas no se cumple con la práctica de exámenes ocupacionales al personal que ingresa a la empresa, para los que se encuentra trabajando, y para los que se retiran; además al existir una débil verificación por parte de los entes de control permite que las empresas no cumplan con lo estipulado.

Los programas de vigilancia de la salud no tienen una planificación sanitaria que permita el poder escoger, organizar y evaluar las actividades en salud más eficaces para satisfacer las necesidades en salud de la población, teniendo en cuenta los recursos disponibles. Es así un trabajo hacia el futuro, modulado por una evaluación y organizado, realizado todo ello a través de una correcta racionalización.

La planificación en salud es responsabilidad de todas aquellas estructuras que tengan relación con la misma; así la planificación realizada por la estructura administrativa central se basará en la política sanitaria a desarrollar, y la planificación a nivel del servicio médico de empresa será más funcional en relación a su realidad.

La planificación sanitaria es un proceso que tiene varias etapas que son incumplidas o complementadas de forma parcial en el país.

El proceso de programación de la salud laboral está integrado por una serie de etapas consecutivas que deberán seguirse del modo más sistemático posible y que básicamente son los siguientes: análisis de la situación, establecimiento de prioridades, formulación de objetivos, selección de recursos y actividades, ejecución y evaluación.

En las empresas que cumplen con la vigilancia de la salud existe otro problema, la misma no tiene sustento técnico y la carencia de una identificación técnica de riesgos, por lo que no disponen de la principal herramienta para la implementación del programa, ya que no conocen los riesgos a los que se encuentra expuesto el trabajador y por ende no pueden definir procedimientos ni protocolos específicos, ni elaborar una matriz de exámenes básicos y específicos por puesto de trabajo, entonces el programa implementado es parcial y mal direccionado, con el gasto ingente de recursos sin ningún fin útil.

Los empleadores aún consideran la gestión de salud como un gasto y no una inversión y responsabilidad de ellos, tienden a que los programas abarquen lo mínimo necesario y a veces

menos de eso, por experiencia siempre tratan de que el costo sea lo menor posible y sea pagado por el trabajador, algo prohibido por la ley pero que aún se da en muchas empresas del país.

Se han presentado casos de empresas que cargan el costo de los exámenes al trabajador y el pago es un requisito para que puedan ingresar a la misma y ante el desconocimiento de los derechos del trabajador es una práctica muy común en el país.

Otras empresas disponen que los reconocimientos médicos sean realizados fuera de horas laborales, luego del trabajo o fines de semana, generando rechazo entre los trabajadores, razón por la que algunos muchas veces no acuden a realizarse los mismos, o lo hacen con apremio y sin interés.

Existen empresas que tienen el procedimiento de poner a prueba al personal por tres meses, si el trabajador supera esta prueba tiene el derecho a ser parte de la nómina y allí se lo toma en cuenta dentro del programa de vigilancia de la salud, algo totalmente no adecuado porque en esos tres primeros meses el trabajador va a estar expuesto a riesgos y muchas veces al ser aún eventual a mayores riesgos que los demás trabajadores, ya que como es personal de prueba es prácticamente el conejillo de indias para todo tipo de tareas, y no se va a conocer sus capacidades personales, ni susceptibilidades para el trabajo que está desarrollando, siendo blanco fácil de algún accidente o el inicio de un daño en su salud.

Concurren otras empresas que han implementado un adecuado programa de vigilancia de la salud por estatus corporativo, o porque brindan servicios a empresas transnacionales y estas les piden ciertos requisitos para poder trabajar con ellos, y en ese momento quieren implementar los programas con mucha rapidez, y lo hacen de un día al otro pero sin crear una conciencia preventiva por lo que cuando el contrato termina la situación vuelve a ser la misma de antes.

Lo importante es concientizar al empresario sobre lo valioso de tener implementado un programa de vigilancia de la salud, que tiene como fin el mantener una buena salud de todos los trabajadores, así éstos se van a encontrar motivados y en buenas condiciones generales, logrando desarrollar su trabajo de mejor manera y adecuada.

Otro problema existente en el país es la falta de carácter preventivo en los servicios médicos de empresa, estos son constituidos solamente con finalidad curativa, el médico transcurre su jornada laboral solo en su consultorio atendiendo enfermedades comunes, y nunca va al sitio de trabajo para conocer los riesgos a los cuales están expuestos los trabajadores. La actividad preventiva es mínima y mal direccionada.

En el país existe un reporte irreal de accidentes y enfermedades laborales, con el nuevo reglamento de Seguro General de Riesgos del Trabajo se evidencia la responsabilidad de notificar las presuntas enfermedades laborales, pero no existe un formato de investigación de enfermedades laborales, ningún profesional sabe realmente como hacerlo, algunos profesionales se basan en los cinco criterios de la escuela cubana de enfermedades laborales como son el criterio clínico, el criterio de laboratorio, el criterio higiénico-epidemiológico, el criterio ocupacional y el criterio legal, pero actualmente no existe un parámetro de referencia para una investigación técnica, médica y adecuada de enfermedades laborales. La ley determina que el Médico de Empresa sea un profesional especialista en Salud Ocupacional, o en su defecto deberá especializarse en ramas de Medicina del Trabajo tan pronto como las universidades creen la especialidad; hasta el día de hoy no existe un solo proyecto que estipule la creación en las Facultades de Medicina del país de una especialidad en Medicina Laboral, por lo que para que existe profesionales con conocimiento específico en el área falta aún muchos años.

En este momento el Médico Ocupacional reconocido por la ley es aquel que tiene un título de especialidad de una universidad extranjera, son muy pocos casos, o aquel médico que curso la maestría en seguridad y salud ocupacional dictada por múltiples universidades en el país, y son la mayoría de profesionales.

El problema con los profesionales que han cursado la maestría es que esta carrera dentro de su malla curricular tiene poco o nada de créditos en la materia de Salud Ocupacional, los profesionales que egresan de este curso conocen muy poco de la materia y por ende no la pueden aplicar en sus servicios médicos, son profesionales médicos expertos en la rama curativa pero noveles en la rama preventiva. La ley establece funciones preventivas para el médico de empresa, pero si esto no fue formado en riesgos laborales no va a lograr establecer directrices y procedimientos preventivos, no va a ir al puesto de trabajo e identificar factores de riesgo ergonómico o higiénico, no va a lograr proponer medidas correctivas o saber exactamente cuál es su plan de acción a seguir.

Se deberá proponer por parte de los ministerios encargados, un plan de formación claro, técnico y metodológico en Salud Ocupacional, con una malla curricular que abarque todo el espectro de la misma y que permita que el profesional formado que sea capaz de desarrollar e implementar de forma adecuada programas de vigilancia de la salud en todo el país, mientras esto no ocurra, lo mencionado anteriormente será un punto muy débil en el proceso de gestión en la salud.

Otro problema es la falta de uniformidad de criterios, muchas veces derivado de la falta de formación y de directrices de los entes de control, actualmente en el país no existe un formato único de historia clínica ocupacional, no existe criterios ni formato único de investigación de enfermedades laborales, ni tampoco existe protocolos médicos específicos de riesgos, lo que lleva a que cada profesional maneje la salud ocupacional con su propio criterio y en base a su propia formación.

Está en pleno proceso de desarrollo un instructivo para la aplicación del formulario del historial ocupacional para la historia clínica única con el fin de homologar la evaluación médica ocupacional para mejorar procesos de atención y favorecer el registro de datos de manera uniforme propiciando así un cambio en la conducta científica del personal médico en el ámbito laboral. Este instructivo debe tener la capacidad de guiar al personal médico de establecimientos públicos y privados para que pueda brindar una atención segura, oportuna y eficaz a todos los trabajadores. Otro problema existente es la calificación de la aptitud del trabajador luego de realizado el reconocimiento médico, actualmente no existe una referencia cualitativa ni cuantitativa para el médico ocupacional.

En el instructivo se va a definir esta referencia en cinco parámetros para referirse al trabajador: apto sin restricciones, apto con restricciones adaptativas, apto con restricciones personales, observación, y no apto; y así poder emitir un certificado de aptitud ocupacional con contenido uniforme. También se quiere implementar un certificado de retiro ocupacional que puede registrar el estado de salud con el que el trabajador cuenta al término de su relación laboral con la empresa en la que ha prestado sus servicios.

Este formato de historia ocupacional es muy valioso ya que incluye los siguientes parámetros:

- Datos Generales.
- Datos del Trabajador.
- Datos de la empresa donde labora o laboró el trabajador.
- Riesgos Ocupacionales a los que se encuentra expuesto el trabajador, calificado según la norma técnica en mecánicos, físicos, químicos, biológicos, ergonómicos y psicosociales.
- Accidentes de trabajo ocurridos en empresa actual o en trabajos anteriores.
- Enfermedades ocupacionales diagnosticadas en empresa actual o anterior.
- Información Ocupacional, se detalla la fecha de ingreso a la empresa, fecha de cargo actual, tipo de jornada laboral, cargo actual, área a la que pertenece. Se realiza una breve descripción de las funciones del cargo, maquinaria, equipos, herramientas, materia prima utilizadas en la actividad.

- Antecedentes de salud, mediante entrevista pertinente médico-trabajador para recabar antecedentes personales y familiares.
- Revisión por sistemas.
- Inmunizaciones.
- Hábitos tóxicos, se verifica las características y frecuencia del consumo de alcohol, y se determina la dependencia al alcohol mediante el test audit.
- Hábitos tóxicos, se verifica las características y frecuencia del consumo de cigarrillo, y se determina la dependencia al tabaco mediante el test de fagerstrom.
- Examen Físico, mediante protocolos específicos de acuerdo al riesgo al que se encuentra expuesto el trabajador.
- Exámenes de Laboratorio, específicos de acuerdo a los factores de riesgo a los que se encuentran expuestos los trabajadores.
- Diagnóstico por listado CIE-10.
- Enfermedad Ocupacional por listado OIT 2010.
- Aptitud.

Como podemos observar es un formato completo para realizar una adecuada historia clínica ocupacional, este formato se encuentra en pleno proceso de aprobación. Una vez aprobada la guía deberá ser socializada entre todos los profesionales para estandarizar procedimientos y que los programas de vigilancia de la salud en el país tomen al fin un mismo rumbo.

Existen muchas actividades que se realizan en vigilancia de la salud, existen también muchas falencias, pero lo importante es que se está luchando y tratando de que los empresarios entiendan y crean que la actividad preventiva es el camino adecuado en la gestión de riesgos laborales, y que es mucho mejor prevenir que curar.

BIBLIOGRAFÍA

1. Almeida, R. V. (2014). Model of analysis and prevention of accidents - MAPA: tool for operational health surveillance. *Cien Saude Colet*, 4679-88.
2. Andina, C. (2004). *Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo*. Guayaquil: Normativa Andina.
3. Andina, C. (2005). *Reglamento del Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el Trabajo*. Lima: Normativa Andina.
4. Benavides, G. (1997). *Salud Laboral: conceptos y técnicas para la prevención de riesgos laborales*. Barcelona: Masson.
5. Cabral, Z. S. (2014). Dual causation accident: a third type of work-related accident and its importance for occupational health surveillance. *Cien Saude Colet*, 4699-708.
6. Codificación, C. d. (2005). *Código del Trabajo*. Quito: Suplemento del Registro Oficial 167.
7. Constituyente, A. (2008). *Constitución del Ecuador*. Montecristi: Nacional.
8. Laborales, M. d. (2012). *Acuerdo Número 203*. Quito: Ediciones Legales EDLE.
9. Leao, C. G. (2014). The issue of mental health in occupational health surveillance. *Cien Saude Colet*, 4649-58.
10. Ministerio de Relaciones Laborales, I. E. (2014). *Registro Oficial 196*. Quito: Segundo Suplemento.
11. Pena, C. G. (2014). Health of subsistence fishermen and challenges for Occupational Health Surveillance. *Cien Saude Colet*, 4689-98.
12. Pignati, N. O. (2014). Surveillance on pesticides: quantification of use and prediction of impact on health, work and the environment for Brazilian municipalities. *Cien Saude Colet*, 4669-78.

13. Pineault, R. (1987). *La Planificación Sanitaria: conceptos, métodos y estrategias*. Barcelona: Masson.
14. Royo, S. (1989). *La detección de enfermedades profesionales: Nuevas posibilidades, Serie de documentos técnicos*. Barcelona: INSHT.
15. Ruíz, C. (2007). *Salud Laboral*. Barcelona: Elsevier.
16. Sáenz, N. M. (1993). *La vigilancia de la salud en el medio laboral*. Barcelona: INSHT.
17. Social, I. E. (2011). *Resolución CD 390*. Quito: Nacional.
18. Social, M. d. (1978). *Reglamento para el funcionamiento de los servicios médicos de empresa*. Quito: Nacional.

Анотація/Anotación

Планування в галузі охорони здоров'я є відповідальністю усіх пов'язаних із нею структур; наприклад, планування здійснене головною адміністративною структурою буде спрямоване більше на розроблення політики в галузі охорони здоров'я, а планування на рівні медичного обслуговування підприємства буде більш функціональним відносно реальності. Важливо, щоб підприємці усвідомили наскільки цінним є створення програми охорони здоров'я, а також підтримання належного стану здоров'я у робітників, адже таке ставлення буде їх більше мотивувати, якщо вони знаходитимуться у хороших умовах, працювати краще і належним чином.

La planificación en salud, es responsabilidad de todas las estructuras que tengan relación con la misma; por ejemplo, la planificación realizada por la estructura administrativa central se basará en la política sanitaria a desarrollar, y la planificación a nivel del servicio médico de empresa será más funcional en relación a su realidad. Lo importante es concientizar al empresario sobre lo valioso de tener implementado un programa de vigilancia de la salud, manteniendo una buena salud de sus trabajadores, así, éstos se van a estar motivados y en buenas condiciones generales, trabajando de mejor manera y adecuadamente.

ECUADOR, COLOMBIA, FARC: POLÍTICA, ECONOMÍA, SOCIEDAD, NARCOTRÁFICO.... Y ALGO MÁS

ЕКВАДОР, КОЛУМБІЯ, ФАРК (революційні збройні сили Колумбії): ПОЛІТИКА, ЕКОНОМІКА, СУСПІЛЬСТВО, НАРКОТОРГІВЛЯ... І ТАК ДАЛІ

Autores/Автори:

Patricio Villavicencio/Патрісіо Вільявісенсіо, Universidad Internacional SEK

Diego Donoso/Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

RESUMEN

Cuando un conflicto interno trasciende hacia su dimensión intermestica, hace que se propague a sus zonas fronterizas y demás regiones, ocasionando un problema de tintes internacionales.

Directa e indirectamente el problema ya no es de dos frentes internos, sino de una región. La estrategia del Estado Colombiano se concentró en la búsqueda de legitimidad y asistencia militar de Estados Unidos, subestimando la importancia geoestratégica de los vecinos para alcanzar una solución a esta problemática, más aún cuando el desarrollo del conflicto armado se ha venido concentrando en las fronteras, de manera especial en la suroccidental.

Por esto, Ecuador se sintió amenazado, al no tener la suficiente capacidad para controlar la totalidad de su territorio, situación que utilizó las FARC para buscar también legitimidad y apoyo militar en algunos sectores del poder ecuatoriano.

Esto último demuestra que el Estado no solo subestimó la importancia geopolítica de los vecinos, sino que también subestimó la “diplomacia paralela” de las FARC, que buscó copar los espacios dejados por el Estado Colombiano.

Esta fue en definitiva, la estrategia de internacionalización de las FARC. El resultado, la tensión política y diplomática que ha llevado a continuas rupturas de las relaciones bilaterales.

Las afecciones de carácter político, económico y social ha llevado a que en sus presupuestos generales de cada estado, a invertir miles de millones de dólares.

Los desplazamientos migratorios en las zonas de conflicto hacen que lleguen a nuestras latitudes en calidad de refugiados y posibiliten la generación de conflictos sociales de todo orden.

El narcotráfico ha generado una serie de amenazas desde todo punto de vista para el Ecuador desde un país de tránsito hacia los países desarrollados, problemática relacionada con trata y tráfico de niños, niñas y adolescentes, desplazamientos forzados hasta el lavado de dinero que llega a los 1000 millones de dólares aproximadamente al año.

Hoy en día, en la Habana – Cuba, se encuentran en los diálogos de Paz entre el Gobierno de Colombia y las FARC, hacen que se pueda ver una luz en el horizonte no sólo para beneficio del pueblo colombiano sino para toda la región.

ANTECEDENTES

Ecuador limita al oeste con el Océano Pacífico, al norte con Colombia, y al sur y al este con Perú. Consta de tres zonas geográficas muy diferentes: La Sierra o tierras altas de los Andes, la Costa, y el Oriente. El Archipiélago de las Islas Galápagos, en el Océano Pacífico, a 1.000 km. del continente, también pertenece a Ecuador. Tiene una superficie de 272.045 km².

Con Colombia tenemos una frontera de 585 Km y es nuestro segundo socio comercial después de Estados Unidos.

Pero cuando en el aspecto turístico ecuatoriano, buscamos: recomendaciones del viaje encontramos; cita Universia (Estudios Internacionales. Estudios en Latinoamérica): *“Es mejor no visitar las zonas del Amazonas cercanas a la frontera con Colombia, y viajar con precaución por Guayaquil y zonas de playa en Esmeraldas y Manabí.”*

De aquí se podría esgrimir los posibles niveles de afectación que nuestro vecino del norte, con su problemática actual supone para nuestras poblaciones y sus repercusiones en las áreas: políticas, económicas y sociales.

Han transcurrido 51 años de la fundación de un grupo armado, insurgente y revolucionario denominado: Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia - Ejército del Pueblo o FARC-EP es una organización armada que se autoproclama marxista-leninista. Las FARC operan en Colombia y en la zona fronteriza con Venezuela. (*FARC-EP | Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia*)

Pero la realidad es otra ya que es un movimiento que durante 5 décadas se ha expandido por todo el territorio colombiano hasta llegar al punto de cruzar las fronteras y tener focos satelitales de abastecimiento, inversión-negocios entre otras actividades, fruto de los constantes enfrentamientos con el ejército colombiano.

En este artículo de divulgación, nos enfocaremos de forma directa a las consecuencias que ha traído para el Ecuador este movimiento denominado FARC, ya que fruto de las desigualdades sociales y económicas que vive el país vecino Colombia, no sólo este grupo se ha formado, sino otros como el desaparecido M19, hoy en día convertido en un movimiento político fruto de sus negociaciones de paz con el gobierno de turno colombiano.

El que aún continúa en vigencia es el ELN o UC-ELN (Unión Camilista - Ejército de Liberación Nacional) es una organización insurgente que opera en Colombia. Se define como de orientación marxista-leninista y pro-revolución cubana. Son partícipes del conflicto armado colombiano desde su conformación en 1964 y son dirigidas por el Comando Central, del que hacen parte tres miembros, incluyendo el jefe del ELN.

Existen países como Venezuela y Ecuador en los cuales debido al modelo político, económico y social vigente, tenemos gobiernos que se encuentran en el poder desde 8 y 15 años respectivamente denominándose gobiernos progresistas o socialistas del siglo XXI, quienes por su percepción ideológica supondrían apoyar directa e indirectamente a estos movimientos, han afirmado de manera pública que no se les considere como grupos terroristas sino darles el estatus de grupos beligerante en especial al ELN.

Así, como se han formado estos movimientos armados, debemos decir que han creado movimientos denominados paramilitares como por ejemplo las Autodefensas Unidas de Colombia, organización de autodefensas de extrema derecha creadas a partir de la década de los 90 con el objetivo de combatir a los grupos políticos de izquierda y movimientos ilegales como las FARC y ELN

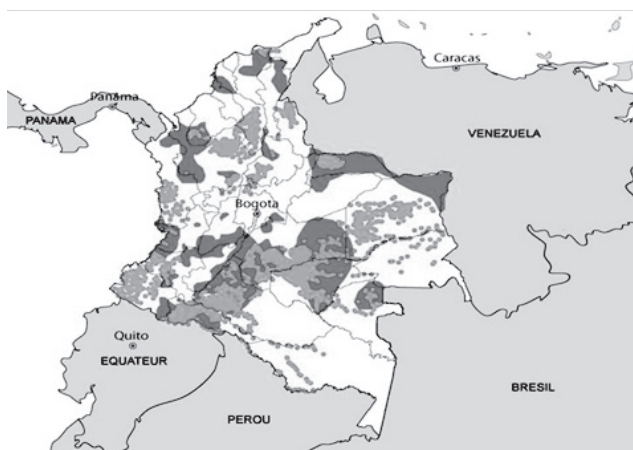
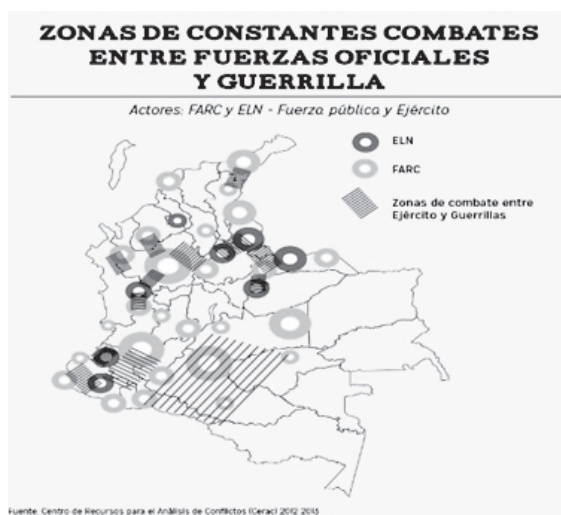
El apoyo que reciben es muchas veces de políticos, militares, ganaderos, empresarios y personas que alegan un supuesto abandono del gobierno central de turno.

Desde el establecimiento de la guerra contra las drogas, los Estados Unidos y algunos países europeos han apoyado al Gobierno Colombiano ayuda logística y financiera para implementar planes que permitan combatir el tráfico de drogas.

El Plan Colombia, el cual a más de combatir el narcotráfico, también ha estado destinado a combatir los grupos armados ilegales calificados por estos países como terroristas, entre ellos paramilitares y guerrillas, que en la década de 1980 empezaron a financiarse con esta actividad ilícita.

“El informe Estrategia Andes 2020 hace una fuerte crítica al dinero gastado en el Plan Colombia y advierte sobre el riesgo que existe frente a una extensión de la violencia hacia Ecuador y Venezuela.”

De hecho acontecimientos como frecuentes roces diplomáticos con Ecuador por las fumigaciones, violaciones del espacio aéreo ecuatoriano e incursiones muestran que el conflicto armado se está diseminando con todas sus consecuencias: droga, fumigaciones, desplazamientos migratorios, secuestro, tráfico de armas e insumos, transporte de tropas y contrabando.



ECUADOR: ¿UNA ISLA DE PAZ?

Esta metáfora, fue por muchos años designada al Ecuador, mientras que sus vecinos se enfrentaban internamente con focos insurgentes y las pérdidas de vidas humanas, eran incalculables.

Es verdad que en la década de los 80, nace un movimiento subversivo denominado Alfaro Vive Carajo (AVC) y con convicciones de cambiar el sistema ideológico, ya que por aquellos días se vivían gobiernos conservadores de centro derecha.

Pero la pronta acción de las autoridades competentes promovió la disolución de este tipo de movimientos, entendemos que a la actualidad algunos de los miembros de estas organizaciones figuran en el entorno político actual.

Podemos afirmar que la incidencia del conflicto colombiano a Ecuador tiene dos etapas marcadas de forma muy puntual: antes del 15 de enero de 2007 y posterior a esta fecha.

Antes del 2007, Ecuador asume la posición desde la vía diplomática, que el conflicto colombiano debe ser resuelto por Colombia, que las FARC son fuerzas irregulares en vez de terroristas.

La distinción del derecho internacional, sostiene, que llamarlos terroristas sería igual a una intervención en los asuntos internos de Colombia arriesgando así una represalia por parte de las FARC.

La postura ecuatoriana se volvió cada vez más permisiva a medida que sus problemas internos se agudizaban. Parece ser que el Gobierno de Ecuador desdibujaba su imagen (ocupaba el octavo lugar entre los países más corruptos en 2007).

Ecuador pidió a los Estados Unidos de Norteamérica el apoyo del Plan Ecuador extensión de preferencias de tratos comerciales para los productos que entran E.U.A. para que los campesinos no planten coca. La Agencia de E.U.A. para el Desarrollo Internacional estuvo apoyando con fondos monetarios la creación de empleo en Ecuador y los programas agrícolas en la frontera norte. E.U.A. estaba trabajando conjuntamente con la Policía Nacional ecuatoriana para fortalecer el control de drogas en la frontera norte y para controlar el ingreso de los cargamentos ya sea marítimo o aéreo.

Asimismo el apoyo proporcionado por E.U.A. incluía apoyo militar para proporcionar seguridad en la frontera norte y para mejorar la comunicación y cooperación con la policía.

Estados Unidos de Norteamérica uso una pequeña sección de la base aérea Eloy Alfaro en Manta en la provincia de Manabí para realizar vuelos de reconocimiento anti drogas (que ayudó a interceptar casi 208 toneladas de cocaína sólo en el 2007).

El Plan Colombia está diseñado para promover la seguridad, el desarrollo económico y los logros de justicia que beneficiarían a Ecuador. Estos son consistentes con las metas del Plan Ecuador que estaba diseñado para mejorar la seguridad en la frontera norte.

A partir del 2007, la falta de voluntad por parte de Ecuador de reconocer públicamente la amenaza que existe contra el estado y sociedad de Colombia es percibida por los colombianos como ser simpatizantes de las FARC. Al mismo tiempo, Colombia no reconoce, como lo establece Alfredo Rangel Suárez, que Ecuador ha hecho un gran esfuerzo para reasegurar su frontera más allá de lo que ha hecho Colombia, y esto debe ser reconocido por parte de E.U.A y Colombia.

Aparentemente debilitando la transparente defensa de Ecuador respecto al ataque del 1 de marzo de 2008, en un sitio ecuatoriano utilizado por las FARC como sitio de descanso, de reuniones llamado Angostura, es en donde después del bombardeo incautan la información que se halló en la computadora de Raúl Reyes segundo hombre de las FARC: *El Ministro de Ecuador, Coordinador de la Seguridad Interna y Externa de ese entonces, quienes estaban negociando con Reyes*. Supuestamente, la reunión tuvo lugar en Venezuela para negociar la libertad de rehenes, tal como la conocida ciudadana colombiana-francesa y ex senadora y candidata a ser Presidente, Ingrid Betancourt, quien fue liberada en julio de 2008. *Asimismo los archivos de Reyes también mencionan que las FARC habían enviado \$100.000 para apoyar la campaña presidencial de Correa, entendido como una especulación, el Gobierno Nacional niega esto. (Organización de Estados Americanos)*

La lógica de la posición ecuatoriana es confusa. Un país soberano con lazos comerciales extensos amistosos con Colombia no puede sacar provecho de la situación, buscar el apoyo de E.U.A., aparentar que se relaja en su compromiso de combatir el tráfico de drogas al decirle a E.U.A. de salirse de la Base Militar Eloy Alfaro de Manta y asumir una posición de neutralidad sin fortalecer su seguridad fronteriza y sus capacidades militares para disuadir a las “fuerzas irregulares” de emplear su territorio para atacar a su vecino.

Los oficiales norteamericanos sostienen que el acceso a la Base Militar es una conveniencia y no una necesidad, pero el verdadero asunto es el compromiso por parte de Ecuador de combatir el tráfico de drogas más allá de 2009. Los oficiales expresamente han manifestado ecuatorianos que su país cooperará.

Podemos decir que Ecuador fue una isla de paz, pero hoy en día, la frase de isla de paz se ha convertido en un país de libre acceso al narcotráfico como vía de tránsito hacia Estados Unidos y Europa, al lavado de dinero, activos y abastecimiento para las FARC con una supuesta desatención de los países denominados del socialismo del siglo XXI comandado en su momento por el fallecido presidente de Venezuela Hugo Chávez.

No es tema de investigación, pero es importante resaltar que, el incremento del narcotráfico ha generado la proliferación y ingreso de carteles mexicanos a territorio ecuatoriano por su fácil ingreso de la mercancía y su traslado a los países desarrollados.

POLÍTICA, ECONOMÍA Y SOCIEDAD COLOMBO-ECUATORIANA

Colombia, siempre se ha caracterizado por ser el segundo socio comercial de Ecuador, siempre han existido fuertes lazos binacionales de cooperación, más aún con la vigencia de la Comunidad Andina de Naciones (CAN).

Lamentablemente el mundo vive una recesión muy fuerte hace que los países se blinden y busquen formas de palear la crisis que se vive.

Es así que en el caso Colombiano se haya devaluado la moneda el peso, casi en un 50% de una manera que hoy en día se cotice a 2.900 pesos por un dólar norteamericano. (www.eluniverso.com)

Mientras que Ecuador, un país que se encuentra dolarizado su moneda desde hace 16 años, hace que el mercado colombiano sea muy apetecido por sus precios extremadamente bajos y productos de diversas marcas en distintas calidades.

Como medidas de protección, Ecuador emite lo que se denomina salvaguardias, que no son más que, sobretasas a ciertos productos (*alrededor de 2800 partidas*) para proteger la producción nacional y a los importadores.

Para evitar las salidas abruptas de capital al país vecino, y para proteger la producción nacional, el Gobierno Ecuatoriano declara todas las zonas fronterizas como “zonas deprimidas” buscando ayudar a los comerciantes ecuatorianos que viven en las zonas fronterizas y apoyar en nuevos emprendimientos, exoneraciones de impuestos, las zonas fronterizas ecuatorianas se encuentran a la espera de estos decretos. En base a estos antecedentes, seguimos con la balanza comercial negativa.

Cuando se habla de política y economía, entre los dos países fronterizos podemos afirmar que definitivamente la seguridad no es asunto prioritario, podemos apreciar que por más restricciones y controles que se realizan, los pasos fronterizos siguen sin control, y más grave situación encontramos en aquellos pasos no declarados imperando el contrabando y el paso de todo tipo de productos en este caso de estudio en particular en la zona fronteriza norte con Colombia.

Como es de conocimiento, existen dos combustibles que en Ecuador son subsidiados: el gas (glp) y el combustible (gasolina), el contrabando se lo realiza de tal forma que no se puede impedir.



Se estima que parte del contrabando se destina al tráfico de armas, droga, insumos químicos, combustible, medicinas para los movimientos irregulares armados.

La presencia de grupos irregulares armados en zonas fronterizas



Muchos expertos en Derecho Territorial, han planteado la posibilidad de reconocer a estos dos grupos irregulares como parte de las zonas limítrofes con Ecuador.

LOS DESPLAZADOS

Ecuador es el país latinoamericano con la mayor población de refugiados al albergar a 56.398 personas, 98% de ellos colombianos, según datos proporcionados por el Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (ACNUR), Antonio Guterres.

Estas personas “huyen del conflicto armado interno” en su país, principalmente de los departamentos limítrofes de Nariño y Putumayo, de acuerdo con un informe del ACNUR.

El 60% de los asilados vive en áreas urbanas y que del 40% restante permanece cerca de la frontera con Colombia, en regiones poco desarrolladas y aisladas, con limitados servicios e infraestructura.

Se estima que 1.300 desplazados colombianos ingresan mensualmente a Ecuador y el 60% son mujeres y niños.

Según fuentes de la Defensa Civil del Ecuador, al país le cuesta aproximadamente US\$ 60.000 dólares diarios mantener a los ciudadanos colombianos desplazados. Los fondos son entregados por el Ministerio de Economía y Finanzas.

Este problema migratorio se convierte en un asunto social que trae muchos inconvenientes desde el campo laboral, infraestructura, social, cultural y demográfico.

Existen ciudades en las que los desplazados se concentran de forma que se convierten en los nuevos inquilinos, por ejemplo Santo Domingo de los Tsachilas, ciudad considerada hoy en día como una ciudad con un alto índice de inseguridad.

EL NARCOTRÁFICO

Colombia y Perú, productores de coca, es sin duda la principal vulnerabilidad del Ecuador en relación al narcotráfico. Otras vulnerabilidades son la corrupción interna, un sistema financiero dolarizado y una extensa red vial que conecta las zonas de procesamiento de Colombia con los puertos y aeropuertos ecuatorianos. (LAURET.2009)

Al inicio se decía que era una tesis de las amenazas invisibles, de hecho se argumentaba que la presencia del narcotráfico en Ecuador es básicamente un invento de EEUU para mantener su control hegemónico en la región a través del apoyo a la lucha en contra del narcotráfico.

Pero conforme pasan los años vemos que esta tesis es equivocada ya que el narcotráfico en Ecuador es una realidad vinculada al crimen organizado a nivel global, lo que se ha calificado como el lado oscuro de la globalización.

Fruto del narcotráfico no solo se siente la inestabilidad economía (exceso de liquidez, aumento de economía informal, uso de mecanismos fraudulentos como la sobre-facturación de exportaciones para el lavado de dinero) sino que amenazan a la vida, la paz, las instituciones y la democracia. (ESPINOSA, 2009)

Podemos encontrar empresas ficticias dedicadas a ciertas actividades lícitas, estructuradas pero que lavan el dinero mediante las adquisiciones de bienes inmuebles, bienes muebles, hasta se dan el lujo de ser proveedores para entidades estatales, estamos hablando de insumos y equipos médicos para casas de salud.

El cultivo de coca en Ecuador es menor a 100 hectáreas representando un producto potencial de cocaína y un valor monetario insignificante.

Los escasos cultivos se encuentran en pequeñas cantidades en el cordón fronterizo en Esmeraldas y Sucumbíos; en el caso de Sucumbíos muchas veces en relación a campamentos temporales de las FARC. La virtual ausencia de cultivos de coca libra al Ecuador de la violencia colectiva masiva asociada a la protección de cultivos por ejércitos irregulares y las presiones políticas de movimientos cocaleros.

El tráfico del precursor químico conocido como gasolina blanca de Sucumbíos al Putumayo en Colombia es más importante en términos económicos que el cultivo.

Si bien no maneja grandes sumas, este negocio es peligroso porque extiende la influencia de las FARC hacia Ecuador y es un eslabón esencial en el procesamiento de pasta de cocaína en el vecino departamento colombiano de Putumayo.

Este tráfico se ha mantenido estable a pesar de los esfuerzos militares y policiales en la frontera por controlarlo debido quizás a los altos niveles de corrupción presentes en el cordón fronterizo.

Si bien en el Ecuador no se ha detectado una complicidad sistemática con el narcotráfico como en otros países, hay muchos indicios de la multiplicación de actos de corrupción individual.

El tránsito de cocaína es indiscutiblemente el corazón del complejo de narcotráfico en Ecuador. El flujo por Ecuador, desde Colombia, de cocaína es uno de los más altos de la región.

Es difícil calcular el monto del lavado de dinero en Ecuador porque una parte de lo que generan las mafias que operan en Ecuador es retenido en los paraísos fiscales en el Caribe, no obstante se podría estar lavando aproximadamente unas 450 millones de dólares, si nos basamos en las cifras generadas por el tránsito de drogas por Ecuador.

El lavado incluye también dinero sucio colombiano que es invertido en Ecuador y el regreso de dinero del narcotráfico a través de remesas de inmigrantes por el sistema conocido como PITUFEO, que significa fraccionar enormes sumas en pequeños envíos. (ESPINOSA, 2009).

Quizás un estimado creíble del lavado de dinero en Ecuador esté en el orden de 1000 millones de dólares al año, si tomamos en cuenta las fuentes de lavado antes mencionadas.

DIÁLOGOS DE PAZ ENTRE LAS FARC-EP Y COLOMBIA

Según la cadena informativa Telesur, medio de comunicación que tiene mayor acceso tanto al país donde se están reuniendo (La Habana – Cuba) y sobre manera disponen de información por parte de las FARC-EP, de manera resumida al 04 de noviembre de 2015 informa:

La paz que negocian las FARC -EP y el Estado Colombiano desde hace varios años, atraviesa por uno de sus momentos más críticos: El Senado niega la participación política

de la guerrilla en una comisión legislativa para la paz y el país se encuentra ante el auge del fenómeno paramilitar, que nunca ha podido erradicar.

¿Están en riesgo los avances para el fin del conflicto armado colombiano?

La decisión del Senado de cerrar la puerta a la participación política en la comisión legislativa para la paz a las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC) ha puesto en riesgo el proceso de negociación de la paz.

Los principales voceros de las FARC han calificado de mezquindad el voto en contra del artículo que le permitía al presidente Juan Manuel Santos nombrar a los miembros de la Comisión de Paz, que se encargará de estudiar y definir los mecanismos de refrendación de los acuerdos que alcancen en La Habana ambas partes.

Por lo anterior no cabe duda que las garantías para la participación política de la insurgencia es uno de los pilares en la búsqueda de la paz para Colombia. A esto se le suma las denuncias de una “REPARAMILITARIZACIÓN” en algunas zonas del país, principalmente en los departamentos de Antioquia y Chocó (noreste).

Se ve difícil que el paramilitarismo deje las armas, y eso es un peligro y una amenaza para concretar la paz en Colombia.

DECISIÓN LEGISLATIVA

El Senado de Colombia aprobó la creación de una Comisión Legislativa para la Paz, aunque dejó por fuera la potestad del Presidente de designar un delegado, y con ello, la posibilidad de una participación de las FARC-EP.

Desde el lado ecuatoriano, auguramos que el proceso de paz llegue a un feliz término ya que definitivamente es un conflicto que se ha enraizado por más de medio siglo y que los tentáculos del conflicto armado han salido fuera de sus fronteras con terribles consecuencias.

CONCLUSIONES

Este desarrollo del conflicto armado interno ha tenido una dinámica internacional importante, no solo por los intereses de terceros en participar en la solución del mismo, ya sea a través de procesos de negociación u opciones armadas, sino por la decisión propia de los actores del conflicto para internacionalizar el conflicto.

Dicha posición colombiana no fue bien recibida por los países vecinos que, cada vez más, daban un giro a la izquierda, al nacionalismo y al latino americanismo que, por esencia, son antagónicos frente a la presencia de Estados Unidos en la región.

El gobierno subestimó la importancia geopolítica de los vecinos en el marco del conflicto colombiano, pero también el rol internacional de las FARC y su “diplomacia paralela” que buscaba copar los espacios dejados por el Estado Colombiano. Esta fue, en definitiva, la estrategia de internacionalización de las FARC.

El impacto del conflicto armado en la frontera colombo-ecuatoriana y la divergencia de las posiciones de ambos gobiernos frente al manejo del conflicto en la frontera, ha creado tensión en las relaciones diplomáticas en los últimos años.

El gobierno ecuatoriano a pesar de haber mantenido tradicionalmente buenas relaciones con Colombia, ya ha hecho demandas y declaraciones en contra de este país debido a las consecuencias del conflicto en la frontera y hasta el punto de llamar a sus embajadores.

A sí mismo es necesario reestructurar los marcos de cooperación bilateral, partiendo de la confianza mutua, en donde la identificación de amenazas pueda hacerse mediante un trabajo conjunto, que respete a su vez la soberanía de cada Estado, de esta forma la elaboración de dichos marcos estarán enfocados en una visión similar de seguridad bajo un marco de cooperación.

En lo referente al narcotráfico, es un problema social que invade a la sociedad en lo que es: producción, tráfico, consumo. Muchos afirman que la mejor forma es legalizar, sin embargo esta es una política polémica a la actualidad.

BIBLIOGRAFÍA

1. Universia (Estudios Internacionales. Estudios en Latinoamérica).
2. **FARC-EP | Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia ...** *8us76e39id7fhj3e.com/*
3. **ELN.** *www.eln-voces.com/*
4. Estrategia Andes 2020. El informe-Andes 2020”, parte de un programa del Consejo de Relaciones Exteriores de los Estados Unidos -un centro de estudios en Washington -para reducir los conflictos violentos en el mundo.
5. Centro de Recursos para el Análisis de Conflictos (CERAC) 2012 – 2013.
6. Texto de la Resolución de la OEA, disponible en <http://www.oas.org/consejo/sp/resoluciones/resoluciones.asp>.(consultado por última vez el 28 de abril de 2009).
7. Comunidad Andina de Naciones (CAN).
8. *www.eluniverso.com*
9. Alto Comisionado de las Naciones Unidas para los Refugiados (Acnur).
10. Defensa Civil del Ecuador.
11. LAURET, Sander. La Frontera Norte Ecuatoriana ante la influencia del conflicto colombiano. Las sorprendentes dimensiones de la dinámica transfronteriza entre la provincia de Carchi y el departamento de Nariño, Abya Yala, Quito, 2009.
12. ESPINOSA, Carlos, Una amenaza silenciosa: el narcotráfico en Ecuador, Revista Polémica USFQ, 2009.
13. *Telesur.tv.net*.
14. CEDERMAN, Lars-Erik., GLECDITSCH, Kristian Skrede., SALEHIAN, 2013 “Transborder Ethnic Kin and Civil War”, *International Organization*

Анотація/Anotación

Внутрішній збройний конфлікт вийшов на міжнародний рівень, оскільки було не лише здійснено спроби вирішити його шляхом мирних домовленостей та за допомогою збройних натисків на національному рівні, а й виведено його на міжнародний рівень, щоб звернути увагу людства на важливість означеної проблеми. Еквадорський уряд мав добрі відносини з Колумбією, але усе ж подав скарги та заяви проти цієї країни, унаслідок конфлікту на кордоні країн. Тож необхідно переглянути рамки взаємного двостороннього співробітництва між країнами, починаючи із взаємної довіри, спільної праці, закінчуючи виявленням поваги до суверенітету кожної держави, відповідно до спільного бачення безпеки та співпраці.

Este conflicto armado interno, ha ido creciendo internacionalmente, en la participación nacional de solucionar el mismo a través de procesos de negociación u opciones armadas, sino también, internacionalizando el conflicto para mayor importancia. El gobierno ecuatoriano ha tenido buenas relaciones con Colombia, pero ya ha hecho quejas y declaraciones en contra de este país, sobre a las consecuencias del conflicto en la frontera. Es necesario reestructurar los marcos de cooperación bilateral, desde la confianza mutua, trabajo conjunto, respeto a la soberanía de cada Estado, bajo una visión similar de seguridad y cooperación.

PRINCIPIOS GENERALES DEL DERECHO LABORAL APLICADOS A LA SITUACIÓN LABORAL PERUANA

ГОЛОВНІ ПРИНЦИПИ ПРОФЕСІЙНОГО ПРАВА , ЯКИМИ КЕРУВАЛИСЯ У ПЕРУАНСЬКІЙ ВИРОБНИЧІЙ ПРОБЛЕМІ

Autores/Автори:

Dario Alvarez/Даріо Альварес, Universidad Internacional SEK

Jorge Oswaldo Jara Díaz/Хорхе Освальдо Хара, Universidad Internacional SEK

Juan Carlos Sanchig/Хуан Карлос Канчіг, Universidad Internacional SEK

INTRODUCCIÓN

El derecho laboral nació como consecuencia del reclamo social por parte de los trabajadores con el objetivo de eliminar del mundo del trabajo industrial generalizado el viejo modelo que estaba basado en relaciones individualistas del derecho civil. Junto con el surgimiento del derecho laboral una serie de confrontaciones, resistencia, movilizaciones, protestas tuvieron lugar. Asimismo, la aceptación de este nuevo tipo de derecho requería la conformidad por parte de empresarios, juristas, legisladores y gobernantes quienes debieron negociar con los trabajadores y las organizaciones que los agrupaban (Abramovich, Curtis sin año: 149).

La creación del derecho laboral implicó la creación de un nuevo tipo de trama jurídica en la que se debían tomar en cuenta la desigualdad de las partes contratantes, la subordinación de una parte a la otra, la dimensión colectiva de los conflictos laborales, las posibilidades de resolución de estos conflictos, la actuación de los empresarios y las organizaciones colectivas de trabajadores.

Todo esto sucedía en el contexto de los países europeos industrializados entre fines del siglo XIX y mediados del siglo pasado (sin año: 149). En otras palabras, el derecho laboral nació principalmente como respuesta ante el proceso de industrialización que se vivía en Europa: los trabajadores protestaron en contra de las condiciones laborales en las que venían desempeñando sus funciones y también lucharon por revertir la condición de subordinación en la que se encontraban durante aquel período.

Continuando con una explicación del derecho del trabajo desde la perspectiva de las condiciones sociales e históricas que han posibilitado su existencia, es importante introducir brevemente al feudalismo. El feudalismo es un sistema de producción dominado por la tierra en el cual las relaciones sociales se presentaban forjadas básicamente en torno a esta. El propietario del feudo ejercía derechos políticos, militares, jurisdiccionales y económicos dentro de su feudo. Consecuentemente, al interior de este espacio las relaciones de dominación estaban basadas en el señorío y la servidumbre. “Esta amalgama de explotación económica con coerción política y jurídica constituye la característica estructural diferencial de las relaciones sociales de producción en el campo feudal” (Escamilla sin año: 7).

En este contexto surgieron las ciudades medievales y junto a ellas también aparecieron las asociaciones gremiales. Durante la etapa clásica de apogeo del sistema gremial prevalecía

una relación directa en términos de apropiación económica de maestros, oficiales y aprendices con respecto a sus medios de producción. De este modo, el derecho feudal se caracterizaba por organizar a la sociedad en virtud de su estrecha imbricación a lo político y económico y se trataba de una sociedad principalmente comunitaria que integraba al individuo a partir de nexos naturales de trabajo (sin año: 8).

Con el surgimiento del capitalismo, se inició un proceso progresivo de privatización de la tierra que trajo como consecuencia la liberalización de la fuerza de trabajo que estaba tradicionalmente atada al feudo con el objetivo de ser empleada a cambio de un salario en grandes talleres que eran privilegiados por el Estado. Por lo tanto, se inició también un proceso de “separación-distinción” de sociedad civil y sociedad política, donde la sociedad civil se logra consolidar como sociedad individualista basada en relaciones monetarias y en un sistema de cambio que reivindicaba su propia emancipación política: las formas jurídico-políticas del Estado representativo moderno (sin año: 10).

Ante la contundencia de la evidencia histórica, pocas dudas quedan acerca de la correlación entre el desarrollo y expansión de la industria fabril y el nacimiento del derecho laboral. El inicio de una tendencia legislativa que culminaría con la definitiva creación de una nueva rama del derecho, autosuficiente desde el punto de vista académico y técnico (...)

Bajo estas condiciones, se pueden identificar dos polos de atención. El primero de ellos se basa en la necesidad de regular y limitar la jornada laboral y las condiciones de trabajo para las mujeres y los menores de edad. Mientras que el segundo polo de atención está relacionado con la necesidad de modificar las bases de imputación de la responsabilidad civil respecto a accidentes y enfermedades laborales (Abramovich, Courtis sin año: 150).

Estos dos puntos básicos en la aparición del derecho laboral no son temas que fueron elegidos por casualidad ya que surgieron como consecuencia de la creciente expansión del sector industrial en la estructura del empleo, así como de la amplia masificación de la mecanización de la producción. Todo ello contribuyó a que un sector más grande de la población se viese expuesto a los riesgos causados por las “nuevas tecnologías” que eran empleadas durante dicho período. Asimismo, terminó impactando negativamente en la sociedad ya que aumentó el número de accidentes, mutilaciones y fallecimientos causados por motivos laborales. De igual manera, también surgieron una serie de enfermedades vinculadas directamente a las actividades laborales (sin año: 150).

Así podemos ver que el nacimiento del derecho del trabajo estuvo acompañado de una serie de hechos históricos importantes que justamente produjeron su origen; también, el sistema feudal junto con el origen del sistema de gremios sirvieron como primer paso para el desarrollo de este derecho.

Una vez que el derecho del trabajo inició su proceso de autonomización, procuró entonces también elaborar un concepto jurídico que fuese capaz de brindar un rol a todas aquellas personas que estaban interesadas en la relación laboral; a pesar de los desafíos que esto suponía dentro de un contexto de desarrollo de producción industrial y los peligros de la cuestión social que podrían desestabilizar el sistema capitalista (sin año: 151).

El presente trabajo se concentrará en los principios básicos del derecho laboral, los cuales son el principio protector, principio de irrenunciabilidad de derechos, principio de continuidad laboral, principio de primacía de la realidad, principio de razonabilidad y principio de buena fe. Para ello en la sección dos de este trabajo se presentará el marco teórico en cual introduciremos el sistema jurídico y las fuentes del derecho laboral.

En la sección tres nos concentraremos en los principios básicos antes mencionados y cómo estos son aplicados en el sistema laboral peruano. Finalmente el lector podrá encontrar al final de este ensayo las conclusiones y recomendaciones finales.

EL SISTEMA JURÍDICO Y FUENTES DEL DERECHO LABORAL

El estudio general de los sistemas jurídicos implica el estudio de la naturaleza sistemática del derecho y el examen de aquellos presupuestos e implicaciones que subyacen detrás del hecho de que toda norma jurídica debe pertenecer a un sistema jurídico ya sea romano, canónico, alemán u otro (Raz 1986: 1).

De acuerdo a Juan Antonio García, el concepto de sistema se presenta con mayor claridad como un concepto fundamental dentro de la teoría jurídica. “Referencia a la idea de sistema jurídico, cualquiera que sea la noción de derecho subyacente al calificativo, aparecen con suma frecuencia en el estudio de la Teoría General del Derecho (García sin año: 297).

De acuerdo a la teoría propuesta por Fikentscher, el sistema jurídico debe ser visto como un esquema temporal partiendo de la idea de que existe una interrelación entre comprensión de la historia y del sistema. Asimismo, bajo este principio Fikentscher sostiene que cada cultura tiene su noción del tiempo y del sistema; por lo tanto, el sistema puede ser utilizado con fines fundamentadores o como una estructura susceptible de generalización ya que ofrece la posibilidad de abarcar puntos distintos que causaron la constitución del principio general (sin año: 300-302).

Por otro lado, Peine parte de la idea de buscar un concepto general de sistema que no necesariamente debe ser específico del derecho ya que la Ciencia Jurídica forma parte de la ciencia en general. En la teoría de Peine, se busca demostrar que el concepto de sistema no viene determinado a priori, ya que la única manera de conocer la estructura de un ordenamiento jurídico es a través del análisis de contenido de las normas que determinan las condiciones de validez de otras normas jurídicas, es decir mediante el análisis de la Constitución.

Constitución Política del Estado

El termino Constitución deriva del latín “cum”, ‘con’, y “statuere”, ‘establecer’. Entonces se traduciría como “forma o manera de establecer las reglas de funcionamiento y distribución del Poder público” (Quisbert 2012:3).

La Constitución Política del Estado es definida como la norma jurídica suprema positiva sobre la que se basa la organización de un Estado. De este modo, se establece la autoridad, la forma de ejercicio de esa autoridad, los límites de los órganos públicos y al mismo tiempo, este documento define los derechos y deberes fundamentales de los ciudadanos, garantizando la libertad política y civil de los individuos (2012: 4).

Por lo tanto, todo Estado se rige bajo una Constitución Política que contiene las normas que deben ser cumplidas y al mismo tiempo garantiza el respeto a los derechos y las libertades de los individuos. Cada país tiene su propia Constitución Política la cual puede ser modificada dependiendo del sistema jurídico en el que se encuentre enmarcada.

De igual modo, la Constitución Política del Estado establece la autoridad mediante las formas de gobierno: Participativa, Representativa y Comunitaria; y también determina la forma de ejercicio de dicha autoridad, en otras palabras, dispone cómo ejerce esa autoridad sus Funciones, Atribuciones, Facultades y Deberes que debe asumir (2012: 4).

Otra de las funciones que cumple la Constitución política del Estado es la de establecer los límites de los órganos públicos, es decir, establece los límites de las funciones del Poder Público para que este no vulnere ni viole los derechos subjetivos de los particulares. Asimismo, la Constitución define los derechos y deberes fundamentales del Estado. En este sentido, definir significa, determinar con claridad, precisión y exactitud la naturaleza de estos deberes y derechos (2012:5).

La definición de Constitución Política ha sido trabajada por diferentes académicos; entre ellos encontramos a Aristóteles, Thomas Paine, Thomas Hobbes, Anne Robert Jacques Turgot, John Locke, entre otros. Cada uno presenta una definición propia de Constitución; de este modo, Aristóteles la define como “un orden instituido por los ciudadanos de una polis con el fin

de regular la distribución del poder”. Mientras que para Turgot, “es un cuerpo social sólido y armónicamente articulado que debía obedecer de manera sumisa a una cabeza”. Por otro lado, Paine sostiene que “una Constitución no es algo de nombre solamente, sino es un hecho. No es un ideal, sino una realidad” (2012: 6-7). Podemos ver que estas definiciones comparten el hecho de la Constitución es el máximo documento que rige las funciones del Estado.

Es importante distinguir entre Constitucionalismo y Constitución ya que el primero de estos términos es la aplicación de la ideología racionalista al Derecho público y supone un intento de establecer el imperio de la Ley con el objetivo de limitar el Poder Público a través de constituciones políticas; mientras que la constitución es el conjunto formal de normas fundamentales. En otras palabras, el Constitucionalismo es la teoría de la limitación del Poder Público y la Constitución es la práctica de la limitación de este Poder (2012:8).

Finalmente, podemos ver que la Constitución es la norma jurídica fundamental y al mismo tiempo, fundamento de todo ordenamiento jurídico. Su carácter fundamental se manifiesta en diversas formas. La Constitución es una norma suprema, a la cual los poderes públicos se encuentran sometidos (Monroy 2005: 40).

Derecho Internacional laboral

La Organización Internacional del Trabajo es la agencia de las Naciones Unidas cuyos mandantes son representantes de gobiernos, empleadores y trabajadores; busca promover la justicia social a través de velar por los derechos humanos y laborales reconocidos a nivel internacional. Asimismo, a través de la agenda de Trabajo Decente, este organismo busca favorecer las condiciones laborales y económicas que permitan a los trabajadores y a empleadores su participación en el progreso, la paz duradera y la prosperidad (OIT 2016).

Las normas internacionales del trabajo son instrumentos jurídicos preparados por los mandantes de la OIT (gobiernos, empleadores y trabajadores) que establecen unos principios y unos derechos básicos en el trabajo. Las normas se dividen en convenios, que son tratados internacionales legalmente vinculantes que pueden ser ratificados por los Estados Miembros, o recomendaciones, que actúan como directrices no vinculantes (OIT 2016).

Dentro de la Declaración Universal de los Derechos Humanos en lo que respecta a derecho laboral, los artículos número 23° y 24° proponen que “toda persona tiene derecho al trabajo, a la libre elección de su trabajo, a condiciones equitativas y satisfactorias de trabajo y la protección contra el empleo”. El artículo 23° también sostiene que no debe existir discriminación en el trabajo y toda persona tiene derecho a una remuneración equitativa. Mientras que el artículo 24° sostiene que “toda persona tiene derecho al descanso, al disfrute del tiempo libre, a una limitación razonable de la duración del trabajo y a vacaciones periódicas pagadas” (sin año: 2).

La Organización Internacional del Trabajo, creada en 1919, se reunió luego de la Primera Guerra Mundial en París y en Versalles en la conferencia de la paz. En el tratado de Versalles, se incorporaron los siguientes principios jurídicos respecto al trabajo: “el trabajo no es una mercancía, la libertad de expresión y de asociación es esencial para el progreso constante y todos los seres humanos tienen el derecho a perseguir su bienestar material y su desarrollo espiritual” (sin año: 3).

Entre los objetivos principales de la OIT se encuentran: promover los derechos laborales, fomentar oportunidades de empleo dignas, mejorar la protección social y fortalecer el diálogo en tanto que se abordan temas relacionados al trabajo. Para cumplir dichos objetivos este organismo ofrece apoyo mediante programas de trabajo decente que son realizados en colaboración con los mandantes de dicha organización (OIT 2016).

El Consejo de Administración de la OIT ha establecido ocho convenios fundamentales, los cuales incluyen temas que son considerados como principios y derechos fundamentales en el trabajo: la libertad de asociación y la libertad sindical, y el reconocimiento efectivo del derecho

de negociación colectiva; la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso u obligatorio; la abolición efectiva del trabajo infantil; y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Estos principios se encuentran incluidos en la Declaración de la OIT relativa a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. Actualmente existen más de 1200 ratificaciones de estos convenios, lo que representa el 86% del número posible de estas ratificaciones (OIT 2016).

Por otro lado, también existen convenios de gobernanza a través de los cuales la OIT impulsa a los Estados Miembros a su ratificación ya que resultan importantes para el correcto cumplimiento y funcionamiento del sistema de normas internacionales del trabajo. Por dicho motivo, estos convenios son vistos como instrumentos “prioritarios” (OIT 2016). Como podemos ver, todos estos convenios tienen como principal objetivo garantizar que los trabajadores desempeñen sus funciones en condiciones laborales adecuadas contribuyendo tanto a su desarrollo personal como profesional.

Modalidades y contratos de trabajo

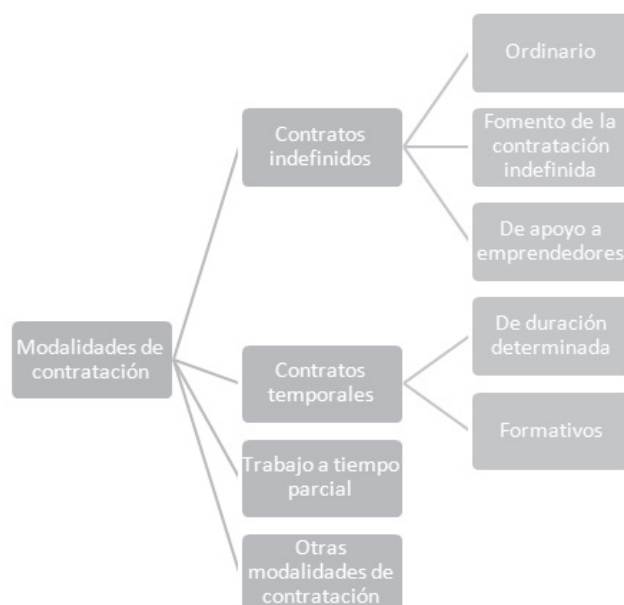
En un contrato de trabajo se manifiesta la voluntad tanto del empleador como del trabajador y puede ser definido como “el acuerdo entre dos personas por el que una de ellas, el trabajador, se compromete a prestar determinados servicios bajo la dirección del empleador recibiendo a cambio una retribución” (Mheducation sin año: 62). De modo tal que, el contrato implica un compromiso por parte de ambas partes ya que el trabajador se compromete a cumplir con una serie de funciones y el empleador también se compromete a respetar las condiciones de trabajo que se encuentren especificadas en dicho documento.

En la modalidad de empleo se enmarcan todos los tipos de contrato laboral (verbal o escrito, temporal o indefinido) por los cuales una persona se vincula a una organización y obtiene el carácter de “empleado” de la misma, recibiendo, a cambio de su trabajo, un salario y beneficios adicionales denominados prestaciones sociales, como la prima de servicios, las vacaciones o las cesantías, entre otros (Vesga 2011: sin página).

De este modo, un contrato de trabajo se puede realizar bajo distintas condiciones de tiempo, espacio, dedicación en horas laborales, entre otros. Por lo tanto, un contrato se puede establecer por un tiempo indefinido o puede tener una duración determinada.

De acuerdo a la Ley del Estatuto de los Trabajadores, existen contratos indefinidos, contratos temporales, trabajo a tiempo parcial y otras modalidades de contratación (Ver Cuadro 1).

Cuadro 1: Modalidades de contratación



Fuente: Mheducation 2011

Los contratos indefinidos son aquellos que no establecen una fecha determinada para su finalización. Por lo tanto, se presume que este contrato será celebrado por tiempo indefinido, salvo que exista prueba en contrario que acredite la naturaleza temporal de la prestación, aquellos contratos en los que tenga lugar alguna circunstancia determinada como por ejemplo que los contratos fuesen celebrados en fraude de ley, es decir, contratos pactados a tiempo determinado cuando se trata de una necesidad permanente o que no se hubiese realizado el contrato de forma escrita en aquellos contratos que lo requieran para su validez (Mheducation 2011: 69).

La Comisión Económica para América Latina y el Caribe ha realizado una nueva clasificación de las modalidades laborales a partir del contexto en el que actualmente se encuentran las empresas y organizaciones. De este modo, existen contratos dependientes e independientes. En los dependientes los contratos se pueden establecer bajo las siguientes condiciones: estable, trabajo asalariado e

Inestable; al mismo tiempo, estos también pueden ser trabajo a domicilio, trabajo a distancia, trabajo con matrícula habilitante, autogestión y otras formas. Los independientes se pueden dar por subcontratación o por prestación de servicios (Gálvez sin año: 185).

Finalmente, las modalidades de contrato de trabajo se adecúan a las leyes de los países en los cuales se suscriben. De este modo, cada contrato se registrará bajo el sistema jurídico en el cual se enmarque. No obstante, los convenios internacionales mencionados anteriormente deben ser respetados.

PRINCIPIOS GENERALES DEL DERECHO LABORAL APLICADOS A LA SITUACIÓN LABORAL PERUANA

Diferentes teóricos sostienen que el pensador presocrático Anaximandro utilizó la palabra “principio” con el objetivo de describir el carácter del elemento, al cual se reducen todos los demás. En otras palabras, al hablar de principio, se hace referencia al principio del cual se derivan todas las demás cosas. Por lo tanto, “principio” es básicamente principio de la realidad. No obstante, el principio no es el nombre de ninguna realidad, sino que describe el carácter de una determinada proposición: la proposición que “da razón de” (Romero sin año: 1).

El concepto de principio propone dos aspectos. El primero es el principio como realidad o principio del ser, que era denominado por los escolásticos como *principium essendi*. El segundo aspecto es el principio como razón, definido como *principium cognoscendi* (sin año: 2).

Dentro del ámbito del derecho, existen principios comunes que son aplicables a todas las ramas del derecho, conocidos como principios generales del derecho. Sin embargo, también existen principios propios que son aplicados a cada rama jurídica, de donde le viene su autonomía. Asimismo, existe un debate dentro de los principios del derecho ya que para algunos autores como Sánchez Román, los principios son axiomas o máximas jurídicas que han sido recopiladas de las antiguas compilaciones, en otras palabras, son reglas del derecho. Mientras que otros tratadistas, sostienen que estos principios son dictados de la razón que han sido admitidos por el legislador como fundamento de sus disposiciones (sin año: 5).

De manera que los principios son reglas de derecho, que en algunos casos se positivizan en normas jurídicas y en otros no alcanzan esa precisión. Por eso, para establecer una disciplina jurídica, primero tiene que plasmarse las reglas de derecho, luego vendrá la normatividad jurídica (sin año: 10).

De acuerdo al profesor Gaspar Bayón, los principios del derecho son simples postulados que sociológicamente primero y jurídicamente después, por disposiciones legales y por resoluciones judiciales se transforman en criterios de orientación del legislador y del juez en defensa de aquella parte que fue considerada más débil en la relación laboral para luego

restablecer con un privilegio jurídico una desigualdad social. De este modo, ciertos principios cuentan con reconocimiento legal; mientras que otros son solo criterios de orientación del juez o legislador. Aquellos principios con reconocimiento legal se convierten en fuentes del derecho en forma directa; mientras que aquellos que no cuentan con él son postulados o mandatos morales con el objetivo de lograr la realización de las concepciones de justicia social (sin año: 18).

Para Leopoldo Gamarra la importancia de los principios en los cuales el Derecho del Trabajo se funda, reside en el rol fundamental que estos cumplen ya que “son aquellas líneas directrices o postulados que inspiran el sentido de las normas laborales y configuran la regulación de las relaciones de trabajo con arreglo a criterios distintos de los que pueden darse en otras ramas del Derecho” (Gamarra 2004: 53).

Los principios generales del derecho están caracterizados por señalar enunciados básicos cuyo objetivo es abarcar una serie indefinida de situaciones, con el fin de que puedan ser empleados en una diversidad de situaciones, lugares, tiempos, etc. De igual modo, estos principios adquieren un carácter ajeno, diverso, particular e independiente de otra rama del Derecho lo cual justifica su autonomía y su peculiaridad. Estos principios también permiten interpretar los derechos sociales desde su verdadera dimensión ya que son básicamente derechos del hombre o derechos humanos por lo que son derechos con los que todos los trabajadores deben contar (2004: 54-55).

Principio protector

El derecho del trabajo de originó justamente para proteger al trabajador, protección que en ese momento y actualmente resulta fundamental para que “el ordenamiento jurídico como sistema de paz sea social y moralmente justo” (Podetii sin año: 146).

El principio protector es uno de los más importantes dentro de la rama del derecho ya que a partir de este principio se desprenden otros que también tienen como objetivo proteger al trabajador. Según Américo Plá, el principio protector constituye “el núcleo central y básico del sistema”. De igual modo, Plá sostiene que este principio se expresa mediante los principios operativos “in dubio pro operario”, “la aplicación de la norma más favorable” y “la condición más beneficiosa” (Romero sin año: 15).

El principio protectorio, consistente en una tutela preferencial a favor del trabajador (Simi), tiene a “nivelar desigualdades” (Plá Rodríguez), desigualdades de carácter social, económico y cultural, entre el trabajador y el empleador, lo que se traduce en menor poder de negociación en el primero de ellos (Podetii sin año: 146).

Como se puede observar, el principio protector responde fundamentalmente al propósito de nivelar desigualdades. Radbruch sostiene que “la idea central en la que el derecho social se inspira no es la idea de la igualdad entre las personas, sino de la nivelación de las desigualdades que entre ellas existen”; mientras que para Couture “el procedimiento lógico de corregir las desigualdades es el de crear otras desigualdades” (Cosmopolis 1994: 152).

La diferenciación más evidente que se puede encontrar dentro de las diferencias establecidas entre la controversia común y la laboral es la múltiple desigualdad jurídica, económica y probatoria que divide a los contendientes en un litigio de trabajo. En otras palabras, por un lado tenemos a la parte fuerte representada por el empleador y a la parte débil que es el trabajador (1994: 153).

Este principio se plasma en tres reglas: in dubio pro operario, de la norma más favorable y de la condición más beneficiosa definidas por Pla de la siguiente manera (1994: 153-154):

- La regla in dubio pro operario es el criterio que debe ser utilizado por el juez o el intérprete para elegir entre diversos sentidos posibles que se le puede dar a una norma, aquel que sea más favorable.

- La regla de la norma más favorable establece que si se presenta el caso de que existe más de una norma aplicable, se debe optar por aquella que sea más favorable; no obstante esta no haya sido la correspondiente de acuerdo con los criterios clásicos sobre la jerarquía de normas.
- La regla de la condición más beneficiosa es el criterio que sostiene que la aplicación de una nueva norma laboral nunca debe servir para disminuir las condiciones más favorables en las que se encuentra un trabajador.

Principio de irrenunciabilidad

El principio de irrenunciabilidad se refiere a la imposibilidad legal del trabajador a renunciar a los derechos establecidos a su favor que se encuentran en la ley, los convenios y la Constitución, todo ello representa los cimientos para la base del derecho del trabajo. “(...) alrededor de este principio se ha constituido la no disponibilidad, por parte del trabajador, y la obligación del empleador de respetar su contenido (...)” (Romero sin año: 13).

El objetivo de este principio es el de proscribir que el trabajador renuncie a sus derechos laborales, los cuales son reconocidos por la Constitución y las leyes vigentes en su propio perjuicio, con el fin último de resguardar sus intereses con respecto a la relación laboral, ya que el trabajador, como hemos visto anteriormente, es considerado la parte débil de la relación laboral (Mujica 2009: 229).

Este principio está fundamentado en el carácter protector del Derecho del trabajo ya que “presume la nulidad de todo acto del trabajador que disponga de un derecho reconocido en una norma imperativa”. Asimismo, es este principio el que “prohíbe que los actos de disposición del trabajador, como titular de un derecho, recaigan sobre normas taxativas, y sanciona con la invalidez la transgresión de esta pauta basilar” (2009: 229).

Es importante mencionar que la irrenunciabilidad de los derechos laborales se origina y está sujeta al ámbito de las normas taxativas que son de orden público y con vocación tuitiva de la parte más débil dentro de la relación laboral. Por dicho motivo, resulta fundamental consignar que una norma jurídica pueda tener dentro de su texto tanto partes taxativas como dispositivas (2009:229).

En el inciso 2 del artículo 26° de la Carta Magna se encuentra consagrado este principio: “En la relación laboral se respetan los siguientes principios: (...) 2. Carácter irrenunciable de los derechos reconocidos por la Constitución y la ley”. Consecuentemente, supone la imposibilidad de que los trabajadores renuncien a los derechos laborales que la Constitución y la ley les reconocen por su propia decisión (2009: 229).

Principio de continuidad laboral

Este principio está directamente ligado a la noción de contrato que se maneja dentro del derecho laboral. Esta rama del derecho ha creado su propio contrato que tiene características y propósitos distintos a los que presenta por ejemplo un contrato dentro del Código Civil cuyo principal objetivo es proteger los intereses personales de los contratantes, ya que el contrato laboral busca lograr un equilibrio real de los contratantes.

El principio de continuidad laboral consiste “en que el trabajador y empleador convienen en poner fin al contrato cuando sobrevengan circunstancias que imposibiliten o hagan incompatible las relaciones entre los sujetos del contrato de trabajo”. Bajo esta premisa, se encuentra por sobre el trabajador la libertad de este para decidir continuar con el trabajo o dejarlo (Romero sin año: 15). En otras palabras, este principio reconoce que el trabajador tiene derecho a renunciar en base a su libertad de decisión.

Plá define este principio como “(...) la tendencia actual del derecho del trabajo de atribuirle la más larga duración a la relación laboral desde todos los puntos de vista y en todos los aspectos”. Siguiendo con esta definición, Carrillo presenta las siguientes proyecciones respecto a este principio: (Concha 2014: 14)

- Preferencia por los contratos de duración indefinida
- Amplitud para la admisión de las transformaciones del contrato
- Facilidad para mantener el contrato a pesar de los incumplimientos o nulidades en que se haya incurrido
- Resistencia a admitir la rescisión unilateral del contrato por voluntad patronal
- Interpretación de las inscripciones de contratos como simples suspensiones
- Prolongación del contrato en casos de sustitución del empleo

Este principio es considerado la base de la estabilidad laboral, en la medida en que se refiere a la resistencia de la terminación de la relación laboral por la voluntad del empleador y se encuentra relacionado con la preferencia por los contratos de duración indefinida. En tal sentido, Carrillo sostiene que “es del principio de continuidad de donde dimana el concepto de la estabilidad que opera en los dos extremos de la relación laboral: en la contratación (con la llamada “estabilidad de entrada”) y en el despido (con la llamada “estabilidad de salida”) (2014: 15).

Este principio está también directamente ligado a la estabilidad laboral y al poder que posee el empleador de poner fin al contrato de trabajo en cuanto este lo considere conveniente, aunque el trabajador no acepte la terminación al contrato. Por ejemplo, en Perú los trabajadores consideran importante que las causales de despido deban estar fijadas previamente en la ley, en cuyo caso el despido será motivado o justificado. Mientras que, los empleadores proponen que el despido sin causa sea pagado con una indemnización debido a la arbitrariedad de esta acción (Romero sin año: 14).

Principio de primacía de la realidad

En lo que respecta a los casos de reconocimiento de una relación de trabajo o el pago por determinados beneficios laborales, el principio de primacía de la realidad es uno de los principios más importante invocados del Derecho Laboral.

De acuerdo al doctor Javier Neves, ante cualquier situación en la que tenga lugar una discordancia entre lo que los sujetos dicen que sucede y lo que verdaderamente ocurre, el derecho prefiere esto sobre aquello. Un clásico aforismo del Derecho Civil sostiene que las cosas son lo que su naturaleza y no su determinación determinan. Bajo esta base, el Derecho del trabajo ha formulado el principio de primacía de la realidad (RAE Jurisprudencia 2008: 207).

Por lo tanto este principio puede ser definido de la siguiente manera: “en caso de discordancia entre lo que ocurre en la práctica y lo que fluye de los documentos, debe darse preferencia a lo primero, es decir, a lo que sucede en el terreno de los hechos” (2008: 208).

Este principio es utilizado como un instrumento procesal que es empleado por el magistrado al momento de resolver un conflicto. “Buscar la primacía de la realidad significa que el magistrado o abogado, al aplicar el derecho descubra la naturaleza de las labores y no se quede en el nombre del contrato”. Por todo lo expuesto, este principio resulta fundamental al momento de tomar decisiones en procesos laborales, sobre todo porque muchas veces los contratos presentan cláusulas que en la realidad no han sido cumplidas o viceversa.

Principio de razonabilidad

Américo Plá sostiene que la razonabilidad “consiste en la afirmación esencial de que el ser humano, en sus relaciones laborales, procede y debe proceder conforme a la razón” (Romero sin año: 15). Por lo tanto, este principio supone y asume que los ciudadanos actúan siguiendo y de acuerdo a su razón en los procesos laborales en los cuales se ven inmersos. En este contexto, nos encontramos entonces frente a un principio que funcionaría como una especie de límite o freno moral ya que es en base a la razón que los ciudadanos actúan y proceden en sus relaciones laborales.

De acuerdo al profesor Bidart Campos, “lo opuesto a la razonabilidad es la arbitrariedad”; por lo tanto, el principio es una exigencia de justicia jurídica. Para este autor, “la razonabilidad

y lo razonable superan las formalidades para internarse en un contenido sustancia que no es puesto discrecionalmente por quien dicta la norma y adopta las medidas razonables, sino que anuda a patrones axiológicos superiores y objetivos” (Maldonado 2012/2013: 143).

Finalmente, es importante que no solo exista razonabilidad por parte de los trabajadores al momento de resolver un conflicto laboral, sino que también esta razonabilidad debe ser demostrada por los empleadores con el objetivo de encontrar una solución al problema.

Principio de buena fe

El principio de buena fe se encuentra estrechamente ligado a la idea moral en el derecho; a pesar de que este principio no está enunciado de manera general por la ley, tiene al igual que en el derecho positivo, muchas aplicaciones; por ello es uno de los principios más importantes del derecho (Rioja 2011: sin página).

Íez Picazo sostiene que “el ordenamiento jurídico exige este comportamiento de buena fe no sólo en lo que tiene de limitación o veto a una conducta deshonesto (v.gr., no engañar, no defraudar, etc.), sino también en lo que tiene de exigencia positiva prestando al prójimo todo aquello que exige una fraterna convivencia (v.gr., deberes de diligencia, de esmero, de cooperación, etc.) (2011: Sin página).

El principio de la buena fe impone a las personas el deber de obrar correctamente, como lo haría una persona honorable y diligente. La ley lo toma en cuenta para proteger la honestidad en la circulación de los bienes (2011: sin página).

Es importante mencionar que los contratos laborales deben celebrarse, interpretarse y ejecutarse de buena fe, esto supone que las partes involucradas en esta celebración deben ser claras al momento de establecer las cláusulas del contrato. De igual modo, se debe creer y confiar en la declaración de voluntad y al momento de ejecutar el contrato debe primar la buena fe de ambas partes (Rioja 2011: sin página).

Los principios del derecho laboral aplicados al contexto peruano

Durante las últimas dos décadas una serie de importantes reformas en la legislación del trabajo han tenido lugar en países de América Latina. Estas reformas se encuentran en el marco de un proceso histórico determinado en el que una serie de diversos factores han tenido una gran influencia (Ciudad 2004: 13). No obstante, aún existe mucho recorrido y se deben enfrentar una serie de problemas que la legislación laboral de estos países aún no ha logrado superar.

La reforma laboral latinoamericana no ha tenido en cuenta el aspecto de la administración pública del trabajo ni el sistema judicial de solución de conflictos. Asimismo, se le ha brindado un peso excesivo al aspecto sustantivo y con incidencia en aspectos particulares; de igual modo, ha existido un gran descuido en el Derecho Procesal del Trabajo, administrativo y judicial que debe ser reparado tan rápido como sea posible (2014:19).

En Perú, como parte de la mencionada reforma laboral, “las políticas de protección e intervención estatal han sido reemplazadas por un conjunto de políticas orientadas en forma dominante por el propósito de mejorar la eficiencia económica y con las cuales se han complementado los esfuerzos de estabilización macroeconómica”. Por lo tanto, las reformas más significativas han tenido lugar en áreas como política comercial, tributaria, cambiaria y financiera, al igual que en el campo de las privatizaciones; teniendo efectos en el funcionamiento del mercado de trabajo y ejerciendo presión a favor de cambios en materia legislativa (2004: 24-25).

Junto con las mencionadas reformas estructurales, surgieron nuevas dinámicas económicas caracterizadas por la rápida integración de nuevos mercados y cambios tecnológicos que requieren de cambios cada vez más rápidos en términos de producción que se ajusten al mercado. Por dicho motivo, diversos autores sostienen que la institucionalidad laboral

creada en el contexto de economías rígidas resulta inapropiada; por ello, es importante que sea adaptada y aumente su flexibilidad. No obstante, esta flexibilidad debe ser vista como un medio para garantizar la eficiencia del mercado de trabajo y reforzar la posición de aquellos sujetos sociales con menor poder dentro de este contexto con el objetivo de que cuenten con condiciones laborales dignas (Gamarra 2011: 26).

Lamentablemente, en el país andino ha predominado una desregulación salvaje, lo que quiere decir que en los últimos años constantemente han tenido lugar una serie de desmejoras laborales unilateralmente impuestas por ley o decreto, generalmente de dudosa constitucionalidad o legalidad (2011: 29). Todo esto afecta las condiciones laborales en la que los ciudadanos peruanos deben trabajar poniendo en riesgo su integridad tanto personal como física. Asimismo, no cuentan con los derechos laborales que les corresponden y trabajan en condiciones inapropiadas. Consecuentemente, el mercado de trabajo informal continúa creciendo y funciona bajo sus propias determinaciones.

En el Derecho del Trabajo es sumamente importante la prestación que realiza el trabajador a favor del empleador, esta actividad tiene cuatro características fundamentales: es personal, subordinada, se ejecuta según la calificación del trabajador y debe desarrollarse con eficiencia y probidad. Asimismo, debe llevarse a cabo bajo el artículo 23 de la actual Constitución Peruana que señala: “Ninguna relación laboral puede limitar el ejercicio de los derechos constitucionales, ni desconocer o rebajar la dignidad del trabajador”; es decir se debe respetar la libertad de pensamiento e ideología (2011: 57).

Respecto al principio de la igualdad de remuneración, en la constitución de 1979, en el artículo 43° se reconoce explícitamente que “el trabajador, varón o mujer, tiene derecho a una igual remuneración por igual trabajo prestado en idénticas condiciones al mismo empleador”. Por lo tanto, en el año 79 se constitucionalizó este principio por primera vez en dicho país (2011: 59).

La vigencia real de los principios y su cabal aplicación, depende finalmente del Juez y de la Autoridad de Trabajo y nuestra historia laboral al respecto, es variada en relación con cada uno de los gobiernos que hemos tenido (Negreiros 2011: 71)

Lamentablemente, en Perú los juicios se prolongan en exceso o a partir del contexto de las políticas de gobierno pueden sufrir distorsionamientos. Asimismo, muchas veces los jueces no se encuentran correctamente preparados y ello a su vez trae como consecuencia costos económicos a los trabajadores (2011: 71).

Por ejemplo, los principios de Proporcionalidad y Razonabilidad son casi nulos en el contexto peruano. Esto se puede ver en la forma en que la justicia laboral es administrada: liquidaciones diminutas de beneficios sociales, trabajadores que no figuran en planilla, omisión del pago de la Compensación por Tiempo de Servicio (CTS). “La administración es precaria, debido a las limitaciones para verificar el cumplimiento de las normas laborales (...)” Esto se explica debido al número insuficiente de inspectores y de sistemas de supervisión que sean efectivos (2011: 71).

Respecto al principio de Primacía de la Realidad, cabe mencionar que la situación no difiere de los principios ya mencionados. En Perú, existen los “contratos bambas” que están sujetos a términos de los contratos mercantiles o civiles y no bajo las condiciones de derechos y beneficios laborales, que es lo correspondiente en estos casos.

De igual modo, el 95% de los contratos de “servicios no personales” o los conocidos como “honorarios profesionales” o de locación de servicios son contratos de trabajo porque cumplen con las características de subordinación, remuneración y jornada laboral (2011: 72). Sin embargo, mediante este tipo de contratación muchos derechos y beneficios laborales son abiertamente omitidos.

Por lo tanto, es importante y existe la urgencia de modificar la regulación laboral peruana ya que los principios fundamentales del derecho no son reconocidos y mucho menos aplicados a la situación laboral peruana lo que finalmente desencadena en el aumento de un mercado informal y en el empeoramiento de las condiciones laborales.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El derecho laboral nació luego de la Revolución Industrial como respuesta a los abusos que se cometían durante esa época y las condiciones poco favorables bajo las cuales los trabajadores debían desempeñar sus funciones. El sistema feudal sirvió también como un precedente para el surgimiento del derecho laboral. Es una rama del derecho autónoma, es decir, cuenta con sus propios fundamentos y principios. No obstante, al ser parte de una ciencia jurídica comparte ciertos principios fundamentales del derecho a nivel general. Asimismo, este derecho se encuentra dentro de un sistema jurídico que presenta determinadas normas y leyes.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es la agencia de las Naciones Unidas responsable por velar por el cumplimiento de los derechos humanos y laborales; y de este modo contribuir a una paz sostenible y al logro del bienestar de la población. Esta agencia cuenta con mandantes que pueden ser autoridades del Estado o personas que trabajan en la sociedad civil quienes tienen como objetivo principal promover la justicia social a través del cumplimiento de los derechos laborales internacionalmente reconocidos.

A través de la Organización del Trabajo una serie de tratados internacionales en temas de trabajo han sido firmados por diferentes países. No obstante, en Latinoamérica los estándares de las condiciones laborales no son los más adecuados. Existe mucha informalidad en el mercado laboral y la regulación no es la adecuada debido a la falta de recursos con los que se cuentan tanto a nivel de recursos humanos como económicos.

En las últimas décadas en América Latina tuvieron lugar una serie de reformas laborales debido también a que muchos de estos países se encontraban en procesos de transición, es decir, salían de épocas políticamente muy duras como dictaduras militares y necesitaban reformas en sus sistemas. No obstante, a pesar de estos cambios, las exigencias de la economía en los últimos años han sobrepasado dichas reformas. En otras palabras, la rapidez que caracteriza la actual dinámica económica requiere que las reformas laborales también vayan cambiando al mismo tiempo. No obstante, esto no debe significar que al cambiar las normas laborales las condiciones de trabajo empeoren; al contrario, esta flexibilidad debe garantizar que se cumplan con los derechos laborales en todos los sentidos.

En Perú también se realizaron una serie de reformas laborales como consecuencia del proceso de transición que tuvo lugar en la década de 1990 bajo el régimen dictatorial de Alberto Fujimori. Sin embargo, la normativa laboral que rige actualmente el país presenta una serie de deficiencias que requieren de un gran trabajo por parte del Estado y de las autoridades correspondientes.

El mercado laboral informal en Perú cuenta con grandes proporciones y ha ido creciendo conforme la economía del país también lo ha hecho. Existen muchos trabajadores que tienen contratos que no se rigen bajo los principios del derecho laboral por lo tanto, no se encuentran en planillas, con reciben el pago de Compensación por Tiempo de Servicio y están prohibidos de una serie de beneficios laborales. Al mismo tiempo, no cuenta con un seguro médico laboral por lo que están expuestos tanto física como mentalmente a sufrir cualquier tipo de accidente y/o enfermedad.

La economía peruana continúa siendo vista como un ejemplo a seguir para otros países de la región andina; sin embargo, el modelo que se ha aplicado en los últimos años presenta una

serie de problemas que aún deben ser resueltos, uno de los más graves es justamente el tema laboral ya que involucra a un gran porcentaje de la población peruana. No se puede hablar de crecimiento económico mientras que los principios fundamentales del derecho laboral no son respetados ni considerados en la toma de decisiones. Consecuentemente, contamos con una fuerza laboral que se encuentra trabajando en pésimas condiciones, obreros que fallecen en accidentes laborales, mineros que quedan atrapados durante una jornada laboral, madres que no cuentan con períodos de licencia post-parto ni lactancia, entre otros beneficios laborales que no son respetados.

BIBLIOGRAFÍA

1. Abramovich, Víctor y Courtis, Christian Futuros posibles. El derecho laboral en la encrucijada.
2. Cascante Castillo, Germán Eduardo (1999). *Teorías Generales del Derecho del Trabajo*.
3. Escamilla Hernández, Jaime Lineamientos generales sobre la naturaleza social e histórica del Derecho del Trabajo
4. Etala, Carlos Alberto. Los convenios de la Organización Internacional del Trabajo y su interpretación
5. Gamarra Vilchez, Leopoldo (2004) Los Principios de Derecho Laboral en la nueva Ley General del Trabajo. Congreso de la República del Perú. Centro de Investigación Parlamentaria.
6. García Amado, Juan Antonio Teorías del sistema jurídico y concepto de derecho. Oviedo
7. Hidalgo Andrade, Gabriel (2008) Apuntes de Derecho Laboral ecuatoriano. Teoría y práctica.
8. Hidalgo Andrade, Gabriel (2009). Evolución legal del contrato laboral en general a la libertad sindical. Enfoque desde el derecho contractual civil ecuatoriano y la legislación internacional del trabajo
9. Jované Burgos, Jaime Javier (2010). *Estudios Contemporáneos sobre Derecho Laboral: Reflexiones y consideraciones sobre la problemática laboral en la actualidad*. Editorial Cultural Portobelo. Panamá
10. Jované Burgos, Jaime Javier (2010). *Estudios Contemporáneos sobre Derecho Laboral: Reflexiones y consideraciones sobre la problemática laboral en la actualidad*. Editorial Cultural Portobelo. Panamá
11. Monroy Cabra, Marco (2005) Concepto de Constitución. UNAM
12. Olea, Manuel Alonso, Casas, María Emilia (2006) Derecho del Trabajo, ed. Thomson Civitas (Aranzadi)
13. PLÁ RODRÍGUEZ, Américo Los principios del derecho del trabajo. Editorial Depalma, Argentina.
14. Quisbert Ermo (2012) La Constitución Política del Estado. Apuntes jurídicos
15. RAE Jurisprudencia (2009) Principio de irrenunciabilidad en el derecho del trabajo. Acción y contradicción
16. Ramiro GRAU MORANCHO (1992) Procedimientos Laborales Especiales. Editorial JALÓN, ZARAGOZA
17. Ramiro GRAU MORANCHO (1997) Escritos Laborales. Editorial TRIVIUM, MADRID
18. Raso, Juan (marzo de 2012). *Derecho del Trabajo*. Tomo I (1º edición). Fundación de Cultura Universitaria. Montevideo
19. Raz, Joseph (1986) El Concepto de Sistema Jurídico Una introducción a la teoría del sistema jurídico

20. Rioja, Alexander (2011) El principio de la Buena Fe en <http://blog.pucp.edu.pe/blog/seminariotallerdpc/2011/05/02/el-principio-de-la-buena-fe/> (Fecha de revisión 15.02.2016)
21. ULADECH Católica El derecho del trabajo y los tratados internacionales
22. Valverde. M (2012) DERECHO DEL TRABAJO. Tecnos, pags. 960.

Анотація/Anotación

Головною метою є сприяння соціальній справедливості шляхом дотримання всесвітньо визнаних професійних прав людини. Зі зміною робочих норм погіршуються умови праці; і навпаки, така гнучкість має гарантувати дотримання усіх професійних прав у всіх можливих смислах. Модель, за якою діяли останніми роками, лише спричинила низку проблем, які донині потрібно вирішувати.

El objetivo principal es promover la justicia social a través del cumplimiento de los derechos laborales internacionalmente reconocidos. Al cambiar las normas laborales las condiciones de trabajo empeoren; al contrario, esta flexibilidad debe garantizar que se cumplan con los derechos laborales en todos los sentidos. El modelo que se ha aplicado en los últimos años presenta una serie de problemas que aún deben ser resueltos.

Autores/Автори:

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

Erika Escobar/Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel

Israel Peralta/Ізраель Перальта, Universidad Internacional SEK

RESUMEN

En un mercado global, el reto que enfrenta toda empresa, por el cambio profundo de su entorno es hacerse competitiva, el patrón tecnológico que impera a nivel mundial se compone de dos vertientes, informatización y tecnificación y obviamente la celeridad de interpretación de los datos y la información.

Otro desafío empresarial es la calidad: calidad del trabajo, calidad del servicio, calidad de la información, calidad del proceso, calidad de las personas, calidad de la empresa, calidad de los objetivos.

INTRODUCCION

El proceso de desarrollo económico mundial creciente, la llamada globalización de los mercados está generando controversia. Concibiéndola como el inicio de una nueva etapa de desarrollo de la humanidad; o como una política para desarrollar el mercado y las relaciones internacionales, una nueva división internacional del trabajo, marginación y asimetría creciente de los países en proceso de desarrollo.

Oscar Ugarteche, en su obra: *“El falso dilema: América Latina en la economía global”, muestra de manera explícita. “Lo evidente es que el planteamiento actual sobre globalización expulsa a la gran parte del mundo y deja solamente a aquellos países con gran capacidad de compra y con alta productividad como parte del nuevo sistema global.”*

Siendo un fenómeno de apertura de mercados y homogenización de procesos económicos, productivos e investigativos la globalización es un fenómeno entre países desarrollados delimitándolo aún más sobre los sectores productivos de estos países.

Dentro de un mundo donde para unos nortes no hay fronteras y para otros estas son infranqueables.

Fander Falconí, expuso que: *“Más allá de la crisis económica mundial, el mundo está viviendo una crisis de civilización y evaluó lo que esto significa para América Latina y para nuestro país. (...) La actual crisis comenzó con la caída de las economías de los Estados Unidos y Europa, generándose una caída en el consumo y desempleo. “Según datos del Banco Central de España, la tasa de desempleo, en ese país llega a un 50% de la Población Económicamente Activa”. (...)*

No solo se trata de una crisis financiera sino también del pensamiento y la forma de gobernanza internacional. *“Los organismos internacionales, como FMI, BM y OMC quieren resolver el problema de la crisis económica financiera con las mismas recetas que fueron un fracaso para Asia y América Latina en los años 80 y 90 del siglo pasado: apertura*

indiscriminada de la economía, privatización de las empresas públicas, eliminación de subsidios”.

Desde otra óptica se podría concebir que la economía mundial se encuentra en una etapa de transición hacia una nueva civilización, la sociedad de la información y la sociedad del conocimiento, basado en la revolución científica – tecnológica. Fama propone: *“Un mercado en el que los precios reflejan la totalidad de la información existente es denominado eficiente. Si hay una señal de que los valores futuros serán altos, los agentes competitivos del mercado, tratarán de comprar. Su acción motivará que se eleven los precios, hasta que reflejen la nueva información, como he indicado en la imagen. Los “mercados eficientes” simplemente dicen que en un mercado competitivo los precios de los activos no deberían ser predecibles.*

Kenichi - Ohmae, propuso una visión llamada *“Declaración de Interdependencia hacia el mundo del año 2005”*, una economía interconectada, interdependiente, bajo un contexto internacional abierto y prosperidad permanente. *“En las últimas décadas, hemos visto crecer el libre flujo de ideas, de individuos, de inversiones y de industrias hasta convertirse en un vínculo orgánico entre las economías desarrolladas. En la economía entrelazada no solo se intercambian libremente los bienes y los valores del comercio tradicional, también muchos activos fundamentales como tierras, compañías, software, derechos comerciales (patentes, membresías y marcas), objetos de arte y experiencia”.*

Inevitablemente, el surgimiento de la economía entrelazada trae consigo una erosión de la soberanía nacional a medida que el poder de la información va haciendo mella en las comunidades locales, en las instituciones académicas, profesionales y sociales, en las corporaciones y en los individuos.

Es este mundo sin fronteras el que habrá de dar a las economías participantes la capacidad de una prosperidad sin límites.

Como tal, creemos que la economía entrelazada:

- Incrementa el bienestar de los individuos y de las instituciones.
- Se mantiene abierta a todos aquellos que deseen participar en ella, sobre todo mediante la desreglamentación del comercio.
- No crea perdedores ni ganadores absolutos, ya que los mecanismos del mercado ajustan la competitividad de las naciones participantes con bastante equidad por medio de los tipos de cambio de las monedas y del empleo.

Ohmae, señala que las economías desarrolladas conforman la triada (Japón, Estados Unidos y Europa), en ella se encuentran los mercados más importantes del mundo; en ella surgen las amenazas competitivas; en ella se originan las nuevas tecnologías.

El objetivo principal de toda Corporación Multinacional debe consistir en convertirse en una auténtica inmigrada en las tres regiones. En realidad, aclara Ohmae, la triada tiene cuatro cabezas. Cada contendiente de alta tecnología participa en las tres regiones industrializadas de la triada, y además, en una región en desarrollo, con lo cual suman cuatro: Japón abarca Asia; los europeos aprovechan sus vínculos tradicionales con África y Medio Oriente; Estados Unidos vende a sus vecinos americanos. El proceso de globalización de los mercados esta intrínsecamente unido al de la internacionalización de la empresa donde su principal característica de esta última época la constituye la rapidez e intensidad con que se está produciendo este fenómeno.

La internacionalización de las actividades económicas no es un fenómeno nuevo. En decenios anteriores ha habido un crecimiento continuo del comercio internacional, favorecido por el éxito de negociaciones encaminadas a la liberalización multilateral de los aranceles aduaneros.

Sin embargo, la tendencia reciente a la integración internacional es cualitativamente diferente, porque se caracteriza por la intensificación de vínculos económicos que trascienden los límites nacionales y a menudo reflejan un comportamiento estratégico a nivel de la empresa.

Las operaciones económicas se desarrollan cada vez más en un ambiente sin fronteras, en el cual la producción, la tecnología y la comercialización están vinculadas en cadenas de valor agregado integradas mundialmente. El fenómeno de la globalización de los mercados se basa principalmente en la concurrencia de un conjunto de cambios entre los que destacan:

La progresiva tendencia a la homogenización de los gustos y pautas de comportamiento de los consumidores a través del impacto de la televisión y otros medios de comunicación transmisores de valores culturales. Un rápido crecimiento de los mercados financieros a nivel mundial y un fuerte incremento de la circulación del dinero. Ello conlleva al incremento de los productos estándar o globales que permiten a la empresa vender los mismos productos en diferentes y distantes mercados.

El rápido desarrollo tecnológico, en particular en el campo de las telecomunicaciones y de las tecnologías de la información, (y también, la biotecnología, los nuevos materiales) como consecuencia del cual se ha producido un crecimiento exponencial tanto en la variedad como en el número de nuevos bienes y servicios, y la aparición de procesos altamente eficientes para la producción y la gestión de la organización. La desregulación a nivel comercial de los diferentes países tanto industriales como en vías industrialización.

La creación de grandes áreas comerciales como la Unión Europea, NAFTA, ASEAN o MERCOSUR supone una intensificación de los intercambios entre los países que las forman y, por tanto, un incremento de la competencia.

Un fuerte proceso de concentración empresarial mediante el desarrollo de fusiones y adquisiciones que ha alterado la estructura industrial tradicional y, por tanto, de la competencia.

La globalización, por tanto, plantea al entorno empresarial un conjunto de retos que hacen que las empresas tengan que discernir cuáles son las alternativas de actuación más idóneas, pues entre otros factores la empresa tendrá que acostumbrarse a desenvolverse en un ámbito de mayor complejidad estratégica y con una creciente presencia de empresas en mercados locales, tanto por la vía de la exportación como de la inversión directa.

Acerca de las estrategias empresariales, Kenichi Ohmae es su libro: *“El mundo sin fronteras”* hace anotaciones importantes para traer en cuenta la relación entre empresas y estados.

“... poco antes argumentaba que las buenas estrategias tenían que abarcar y conseguir el equilibrio apropiado entre los tres puntos claves de lo que di en llamar el “triángulo estratégico”: clientes, competidores y compañía (esos puntos fuertes y débiles que distinguen a toda organización). Ante el surgimiento de una economía genuinamente entrelazada, debemos convertir ese triángulo en una “estrella estratégica” agregándole dos puntas más: “país”, es decir, los diversos entornos creados por los gobiernos y en los cuales tienen que operar las organizaciones mundiales, y “moneda”, es decir, el grado de exposición de tales organizaciones ante las posibles fluctuaciones de las tasas de cambio de las divisas extranjeras”

De allí se desprenden los tres factores de la interacción e interdependencia de los mercados: Homogeneidad, Complejidad de Operaciones y Volatilidad.

ADMINISTRACIÓN EN TIEMPOS DE GLOBALIZACIÓN.

W. Edwards Deming, es un asesor empresarial de renombre internacional, mejor conocido por su trabajo en el Japón, y cuyos métodos y filosofía ha contribuido al éxito de la industria japonesa actual. Su filosofía es impulsada por la fuerza de la calidad y gira en torno al mejoramiento incesante de todos los procesos a fin de mejorar la calidad.

El pensamiento de Deming ha revolucionado la administración de las organizaciones. Deming esbozó sus métodos para alcanzar la calidad y la productividad en sus “catorce puntos para la administración”. Aprender el estilo administrativo de W. Edward Deming y vivirlo nos proporciona una pauta holística para la administración, en la cual la organización se considera

como una entidad integrada. Se trata de una perspectiva filosófica desde la cual el administrador dirige los asuntos de la organización a largo plazo; una perspectiva que también brinda una guía para la acción día a día.

Carlos Dávila Ladrón de Guevara dice: “La década de los noventa que en América Latina fue la de ampliación de la apertura económica, la globalización y el cambio del modelo de desarrollo económico, exacerbó tanto las fortalezas como las debilidades de las facultades de administración.....”

Es en aquella década que los latinoamericanos ante tan repentino cambio produjeron urgentes y repentinos estudio para observar sus fortalezas y debilidades y encontrar porque no todos tenían un enfoque común y eran otros que lo desarrollaban con eficiencia y eficacia y tenían un resultado óptimo.

La administración en el mundo internacional se volvió muy competitiva, debido a que se ha realizado una apertura económica a un libre comercio y a la mayor competencia internacional, hoy en el mundo ya los empresarios piensan en brindar un producto o servicio de calidad que en el precio a otorgar.

Carlos Dávila Ladrón de Guevara también nos dice: “Que La liberalización de la economía y la entronización de la economía de mercado en la década pasada vinieron a resaltar el papel central de la competitividad y la productividad, dos asuntos que son de la esencia misma de la Administración.” Podemos decir que en décadas pasadas se tocaba temas financieros, económicos y que ahora en el siglo XXI es la Competitividad y la Productividad puntos importantes que conlleva conjuntamente con la calidad, de ofrecer al mundo internacional y nacional productos o servicios de una excelente calidad.

El enfoque Administrativo productivo mundial se basa en cuatro pilares importantes:

- Planificar
- Organizar
- Gestionar Personal
- Dirigir
- Controlar

Visto párrafos anteriores se dice que hoy la Administración se enfoca en la competitividad y productividad en el mercado, hay que tener en cuenta que no todos los países se puede comparar en base a la competitividad.

Según Edgar Van Den Berghe R. dice: “Que no es posible medir la competitividad de una empresa o de un país, con base en la mano de obra barata; casi todas las empresas latinoamericanas y todos los países centro y suramericanos, tienen como objetivo exportar, especialmente a Estados Unidos, considerando el menor costo de su mano de obra con relación a la norteamericana; lo que se debe tener en cuenta es que en este país se debe competir con empresas de todo el mundo que tiene como objetivo exportar a ese país, y que los países asiáticos y africanos tiene un costo de mano de obra mucho más bajo que el latinoamericano”.

Si bien es cierto los países asiáticos y africanos brindan productos a muy bajo precio ya que cuentan con tecnología de punta que los ayuda a generar productos con bajo costo de producción incluido la mano de obra barata, pero nada de eso es impedimento para que países latinoamericanos como Perú con un análisis estratégico brinde un producto de calidad ya que el futuro de hoy los empresarios deben pensar en más en la calidad y en el servicio, que en el precio.

Germán Albeiro Castaño Duque nos dice: “La investigación en Administración, en el pasado, no era propiamente destacada en Colombia y Latinoamericana; hoy los datos son otros, la investigación en administración se abre paso a paso de forma audaz y con celeridad, en particular Colombia muestra que son cada vez más los grupos registrados y reconocidos por Colciencias, a una tasa de crecimiento mayor que las registradas en otras áreas históricas.

Pero no sólo en Colombia se presenta este fenómeno, en América Latina suceden iguales situaciones, ya que son cada vez más los grupos de investigadores que vienen haciendo camino”.

“La meta de la administración de la cadena de valor es crear una cadena de actividades sin costuras desde el proveedor, pasando por el fabricante, hasta el cliente para satisfacer y exceder sus expectativas. El proceso requiere que todas las funciones gerenciales de planear, organizar, integrar personal, dirigir y controlar se realicen con efectividad y eficiencia en un ambiente de colaboración. Además, la tecnología se usa para facilitar todo el proceso.”

Si analizamos lo conseguido por los hermanos Délanos, podemos analizar que enfocan su administración en la industria restaurantera, en base a factores que están relacionados con pilares administrativos usados mundialmente y que están enfocados a entregar a su clientela un servicio de calidad, la cual en estos tiempos es lo que se busca en un servicio.

BIBLIOGRAFIA

1. Carlos Dávila Ladrón de Guevara. *Investigación en Administración en América Latina*.2005.Pág,39
2. Carlos Dávila Ladrón de Guevara. *Investigación en Administración en América Latina*.2005.Pág,39
3. Edgar Van Den Berghe R. *Gestión y Gerencia Empresariales Aplicada al Siglo XXI*.2005. Pág,6
4. Germán Albeiro Castaño Duque. *Investigación en Administración en América Latina*.2005.Pág,5
5. Harold Koontz, Heinz Weihrich, Mark Cannice. *Administración Perspectiva Global y empresarial*.2008.Pág,604
6. Allen, Franklin and Douglas Gale. 2004. “Competition and Financial Stability.”
7. Journal of Money, Credit and Banking, Vol. 36 (3): pp. 453-480. González-Páramo, José Manuel. 2012. “Competencia y Sector Financiero.” Discurso pronunciado por el miembro del Comité Ejecutivo del BCE, en las Jornadas de Economía y Derecho de la Competencia de la Universidad de Málaga, 23 de marzo de 2012.
8. Goodhart, Charles. 2010. “How Should we Regulate the Financial Sector.” In *The Future of Finance: The LSE Report*. London: The London School of Economics. Goodhart, Charles. 2011. “The Vickers Report: An Assessment”. Trabajo inédito presentado en el Seminario de “Bank Structure, Regulation and Competition” organizado por el Grupo de Mercados Financieros (Financial Markets Group) de la London School of Economics, Londres.
9. Kane, Edward J. 1977. “Good Intentions and Unintended Evil: The Case Against Selective Credit Allocation”, *Journal of Money, Credit and Banking*, 9 (February 1977), pp. 55-69. Kane, Edward. 1981.
10. “Accelerating Inflation, Technological Innovation and the Decreasing Effectiveness of Banking Regulation”, *The Journal of Finance*, Vol. 36, 1981.
11. Kokkoris, Ioanis and Rodrigo Olivares-Caminal. 2011. “Antitrust Law in the Wake of the Recent Financial Crises: A Critical Analysis of the Status Quo and a Roadmap for Reinforcing Enforceability.” Disponible en: http://works.bepress.com/rodrigo_olivarescaminal/1 Kroszner.
12. Financial Crisis Inquiry Commission. Washington, DC. 26 de Febrero de 2010. Northcott, Carol Ann. 2004. “Competition in Banking: A Review of the Literature.” Bank of Canada Working Papers No. 2004-24. Schinasi, Garry J. 2004. “Defining

Процес управління є сконцентрованим на конкурентоспроможності та продуктивності на ринку, а тому потрібно брати до уваги, що не всі країни можна порівнювати лише за критерієм конкурентоспроможності. Мета – створення мережі дій без перешкод, починаючи з постачальника, продовжуючи виробником та завершаючи клієнтом, аби задовольнити їхні вимоги.

La Administración se enfoca en la competitividad y productividad en el mercado, y hay que tener en cuenta, que no todos los países se pueden comparar en base a la competitividad. La meta es crear una cadena de actividades sin obstáculos, desde el proveedor, pasando por el fabricante, hasta el cliente para satisfacer sus exigencias.

ALTERNATIVAS DE POLÍTICA MONETARIA PARA ECUADOR: LA DOLARIZACIÓN

АЛЬТЕРНАТИВИ ГРОШОВІЙ ПОЛІТИЦІ ЕКВАДОРУ: ДОЛАРИЗАЦІЯ

Autores/Автори:

Diego Donoso V./Дієго Доносо, Universidad Complutense de Madrid

Erika Escobar/Ерік Ескобар, Universidad Tecnológica Israel

Elizabeth Vásquez/Елізабет Васкес, Universidad Central del Ecuador

RESUMEN

El presente artículo se ofrece un análisis de la dolarización de la economía Ecuatoriana en enero del año 2000, sus causas, su aplicación y efectos han sido materia de múltiples estudios, y hoy se presenta un estudio que va más allá de solo la aplicación de la dolarización, sino sobre su actual sostenimiento y de ser el caso su cambio a otro sistema monetario que ayude al Ecuador en los procesos político-económicos actuales y haga frente a la crisis económica global. Por lo que, se hace imperativo un replanteamiento, que se lo toma como un estudio preventivo, se estipula ajeno de cualquier lineamiento político, se expone de forma altamente teórica y técnica los nuevos procesos a seguir para llegar a una desdolarización en el Ecuador. Pero no se omite que, como apreciación sobre los procesos, el carácter de la investigación tiene un lineamiento neo-liberalista y por ende las conclusiones y reflexiones propias son dentro del marco capitalista, dando una postura de defensa al sistema imperante de la dolarización, pero sin dejar de lado los pros y contras que esto trae a la política monetaria interna.

INTRODUCCIÓN

Esta investigación busca proponer un marco financiero alternativo en caso que sea necesario un cambio de moneda sustitutiva al dólar en el Ecuador a través de un marco investigativo histórico, con antecedentes de la crisis de 1999, la suma de los valores teóricos del tipo de cambio, y política monetaria que genere estabilidad para la economía del país, verificando las actuales limitaciones del Banco Central del Ecuador respecto al cumplimiento de su rol fundamental dentro de la maquinaria macroeconómica ecuatoriana.

En primera instancia se define el comportamiento humano en lo referente al consumo, ya sea de bienes, servicios o ideas y los derechos y obligaciones del consumidor está ligado íntimamente con los mecanismos de pago, es decir con la moneda. (Baumgartner, 2006) El consumo se define como un proceso de en el cual las personas ubica y definen sus necesidades, crean un sistema de información al respecto, toman la decisión de adquirir el bien o servicio, seleccionan la mejor alternativa propuesta dentro del mercado y finiquitan con el pago y la adquisición deseada (Larrain, 2012); así este mecanismo es la base fundamental para que la moneda funcione en su mecanismo esencial que es dar un valor estandarizado a los bienes o servicios que diariamente son ofertados y consumidos. En este esquema de compra y venta se materializa el sistema monetario de un país, una región o el mundo entero.

De acuerdo a la teoría económica, los agentes monetarios y el tipo de cambio fundamentan las principales herramientas para el manejo de una política monetaria; sin embargo, las disyuntivas

presentes en países altamente productivos y en bloques regionales que buscan constantemente una estrategia monetaria clara y definida para alcanzar objetivos económicos cuantitativos, está generando investigaciones de nuevas fórmulas referenciales y nuevos compendios estratégicos que revolucionen la actual política monetaria y beneficie por igual tanto a países desarrollados como a los que están en vías de desarrollo (Dornbusch, 2010), y con mayor premisa a países que han sustituido su moneda local por una extranjera más fuerte, como es el caso del modelo económico ecuatoriano, en el que la fluctuación de los agregados monetarios y el manejo de la balanza comercial tienen un peso preponderante para la sostenibilidad de la dolarización.

Durante la década de los setenta y parte de los ochenta, el diseño de la política monetaria en la mayoría de los países desarrollados se caracterizó por una confianza en las estrategias con metas intermedias en términos de agregados monetarios, en razón de que éstos satisfacían de mejor manera los requisitos básicos de control y de estabilidad con las variables últimas. No obstante, los procesos de innovación financiera y la desregulación de los mercados financieros domésticos han modificado radicalmente el contexto financiero en el que se desarrolla la política monetaria, al punto de invalidar el seguimiento estricto de objetivos monetarios como guía de una política monetaria a corto y mediano plazo y, en cierta medida, como ancla única de una estrategia de largo plazo. (Valle, 2007)

Para inferirse al caso de estudio ecuatoriano en relación a su sistema monetario se tiene que la institucionalidad económica en Ecuador ha sido objeto de escasos avances. A pesar de que el país sigue siendo uno de los más intervencionistas de la región, se están logrando cambios en los siguientes frentes: Recientemente el gobierno se está planteando la apertura de una parte de su mercado interior al capital extranjero en sectores tan estratégicos como el de los hidrocarburos, principalmente petróleo y gas (Presidencia de la República, 2015). Sin embargo, todavía persisten problemas en cuanto al consenso necesario para impulsar estas medidas. Se ha reformado la función orgánica de la Contraloría General (Contraloría General del Estado, 2015) para mejorar sus poderes de supervisión sobre empresas públicas, que antes eran bastante escasos. Sin embargo, el éxito de esta reforma dependerá en gran medida de su efectiva implementación, lo que tradicionalmente ha resultado muy difícil en Ecuador.

Desde el año 2000, una parte importante de la política económica ha estado orientada hacia el cumplimiento de los criterios de desempeño definidos en los acuerdos de giro (stand-by) suscritos entre el Ecuador y el FMI (Banco Central del Ecuador, Informe de Deuda, 2004). El Ecuador cumplió los objetivos macroeconómicos establecidos en este acuerdo, aunque tuvo algunas dificultades en apearse plenamente al programa acordado, pero desde el año 2007, estos acuerdos han quedado relegados por disposiciones del Gobierno Ecuatoriano. Otro factor que pudiera haber afectado el desempeño de la economía es la inestabilidad política, al impedir la formulación de políticas económicas de mediano y largo plazo. Sin embargo, las autoridades señalaron que en años recientes ha existido una continuidad en la conducción de la política fiscal, reflejada en una tendencia decreciente del riesgo-país del Ecuador desde octubre de 2002 y mejoras en las calificaciones de la deuda soberana por parte de firmas de calificación internacionales.

El panorama económico en años recientes ha estado dominado por la crisis económica y financiera de 1998-1999 y el reajuste consiguiente. Esta crisis resultó en una contracción del PIB en 1999 de poco más del 6 por ciento en términos reales (Banco Central del Ecuador, Información estadística anual, 2000). Según algunos observadores, varios problemas estructurales, incluyendo la alta dependencia de los ingresos públicos del sector petrolero, una supervisión bancaria deficiente y el alto nivel de la deuda pública, impidieron la implementación de políticas adecuadas para contrarrestar el efecto de los choques externos que precipitaron la crisis. La adopción del dólar de los EE.UU. como moneda de curso legal en enero de 2000

eliminó el riesgo cambiario y estabilizó las expectativas de los agentes económicos. Entre 2000 y 2004, el PIB real creció a una tasa media levemente por encima del 4 por ciento reales. No obstante, existe una importante divergencia entre el desempeño del PIB petrolero y el no petrolero. Mientras que el PIB petrolero creció a una tasa media real de casi el 10 por ciento por año entre 2000 y 2004, el PIB no petrolero lo hizo a una tasa del 3,3 por ciento reales (Banco Central del Ecuador, Información estadística anual, 2005).

La crisis financiera que sufrió el Ecuador en los años 1998 al 1999 puede catalogarse como la peor de su clase en toda la historia moderna del país, como lo señala el reporte técnico del BCE al cierre del año 2000, la cual se dio como consecuencia de un mal manejo de políticas cambiarias y a una escasa supervisión del sector financiero, a lo cual se sumó la sobreutilización de la herramienta de la devaluación monetaria como un alcance rápido a las necesidades de liquidez del país tanto para su macro como para su micro economía.

Una vez establecida la relación histórica del inicio de la dolarización en el Ecuador y su posterior desarrollo hasta el año 2014, se discernirá en los primeros años de dolarización el esquema establecido del tipo de cambio, de la inflación y las tasas de interés en base a la exposición de estadísticas dadas por el Banco Central, para finalizar con la formulación de nuevas propuestas de política económica que cambien el marco dolarizado, haciendo uso de nuevos sistemas de dinero complementario como es el caso de la moneda electrónica, y como final se establece un panorama de retorno al señoreaje de una moneda nacional y por ende una desdolarización con su afectación a la economía ecuatoriana.

En el contexto, se plantea como objetivo principal exponer un sistema de alternativo a la dolarización basado en la teoría económica los agregados monetarios y el tipo de cambio como fundamento de principales herramientas para el manejo de una política monetaria, tomando en cuenta la actual situación del sistema monetario ecuatoriano en base a las nuevas corrientes de política monetaria y la toma de criterios restrictivos y cerrados como directrices neoliberales que aclaren objetivamente si se necesita o no la dolarización.

En este sentido, la presente investigación va a permitir, a partir de un estudio deductivo, proponer los objetivos básicos de un proceso de desdolarización e identificar las relaciones entre tasa de interés, tipo de cambio e inflación. Para ello la investigación contempla la construcción de tres segmentos:

En el primero se describirán las principales causas por las que se generó la dolarización así como su implementación inicial.

En el segundo segmento se define la Tasa de interés, el tipo de cambio y la inflación y se especifica su interrelación económica y en materia monetaria.

Por último, en el tercero, se procurará identificar las bases necesarias para proceder a desdolarizar la economía ecuatoriana y sus implicaciones actuales.

Sin embargo, sea establecido dentro de la investigación científica procedimientos metódicos, donde se utilizará la reflexión, los razonamientos lógicos y los dos métodos de investigación que generen resultados en todo el proceso investigativo. En primera instancia se emplea el Método Analítico, el cual establecerá fundamentos, detalles pensamientos de varios autores con el objeto de llegar a la verdad del problema planteado. A través de este método se efectuará el análisis de las bases teóricas y procesales que sirven de sustento para el desarrollo del tema investigado, por lo que, se recurrirá al estudio de las citas bibliográficas que contienen la síntesis de los datos de varios autores que se han tomado como referencia.

Dentro de la investigación también, está considerado el Método Deductivo, el mismo que permitirá establecer y llegar a la verdad partiendo de los conocimientos generales para poder establecer conocimientos específicos, lo que significa que se singularizará el problema planteado, logrando concentrar los aspectos de la investigación en aspectos puntuales. Esto

permite indagar en los aspectos genéricos relativos a la investigación, puntos de partida que hacen posible la orientación hacia los temas complejos a desarrollarse, esto es, los parámetros teóricos y normativos que den soluciones requeridas.

INICIOS DE LA DOLARIZACIÓN, AÑOS 1999-2000

Se entiende que la dolarización de una economía corresponde a un caso particular de sustituir la moneda local por el dólar estadounidense como unidad monetaria legal y, la inflación es la pérdida del poder adquisitivo de una unidad monetaria respecto al tiempo, el cual todas las economías a nivel internacional lo experimentan, lo que indica que influye directamente en cada sistema económico (Parkin, 2013).

Como lo explica (Acosta, 2003), el sistema de economía dolarizada del Ecuador ha conseguido una estabilidad cambiaria, estabilidad en los precios al consumidor, disminución de los costos financieros tanto al sector familiar como empresarial. Este modelo se generó como una alternativa única para el Ecuador impuesta en el año 2.000 por parte del Gobierno Central del País en base a frenar procesos de hiperinflación cuyas consecuencias habrá sido desastrosa para el gobierno y la sociedad Ecuatorianas. A su vez esta medida económica legalizó inmediatamente la “dolarización de facto” que se estaba instaurando silenciosamente en el Ecuador, como medida del mercado privado de crear estabilidad para su funcionamiento y desarrollo contrarrestando los efectos negativos de la especulación, la inflación y por consiguiente fue un catalizador más para una depreciación agresiva de la capacidad adquisitiva de bienes y servicios por parte de los grupos sociales más vulnerables del Ecuador.

Antes de la dolarización, el Ecuador presentaba una economía muy inestable, con una variabilidad de precios constante debido a la inflación, el tipo de cambio y políticas económicas internas mal encaminadas, así para el año 1999, el Ecuador presentaba un panorama económico muy fluctuante, comenzando por el congelamiento de los fondos depositados en la banca privada, lo que afectó al ahorro y al consumo, generando mucha especulación de precios y volatilidad de la tasa de cambio. Así el tipo de cambio para el año de 1999 pasó de 7009,20 sucres por dólar en enero a 18.120,40 sucres por dólar en diciembre de ese año (Banco Central del Ecuador, Información estadística mensual, 2015). A continuación se expone los precios de los productos más relevantes de la canasta básica para diciembre de 1999.

Ilustración 1 Productos Relevantes de la Canasta Básica a Diciembre de 1999
Precios En Sucres y Dólares

PRODUCTOS RELEVANTES DE LA CANASTA BÁSICA A DICIEMBRE DE 1999				
<i>ITEM</i>	<i>CANTIDAD</i>	<i>PRECIO SUCRES</i>	<i>COTOZACIÓN DÓLAR</i>	<i>PRECIO DÓLARES</i>
1	2	3	4	5
Arroz	1 lb	3.500	18.120,40	0,19
Azúcar	1 lb	4.545	18.120,40	0,25
Pan	5 u	5.346	18.120,40	0,30
Papa	1 lb	1.900	18.120,40	0,10
Aceite	1 lt	25.000	18.120,40	1,38
Naranjas	25 u	20.333	18.120,40	1,12
Huevos	1 u	1.116	18.120,40	0,06

1	2	3	4	5
Leche	1 lt	4.733	18.120,40	0,26
Atún	1 lata	21.833	18.120,40	1,20
Fideo	400 gr	5.966	18.120,40	0,33
Carne	1 lb	18.500	18.120,40	1,02
Gas	15 kg	25.000	18.120,40	1,38
Detergente	500 gr	60.000	18.120,40	3,31
Cigarrillos	20 u	15.000	18.120,40	0,83
Pasta Dental	150 ml	35.000	18.120,40	1,93
Jabón de tocador	1 u	7.500	18.120,40	0,41
Par de zapatos	1 u	500.000	18.120,40	27,59

Banco Central del Ecuador / INEC, 1999.

Elaborado por: Elizabeth Vásquez

El cuadro anterior presenta una relación del precio en sucres con su par en dólares.

Se toma en cuenta que para enero del año 2000, se estableció un tipo de cambio fijo de 25.000,00 sucres por 1 dólar, con el cual se dio inicio al proceso de Dolarización de la Economía ecuatoriana. (Banco Central del Ecuador, Memorias Macroeconómicas, 2003). Como indica el Diario El Comercio, en su repositorio general al 10 de Enero del 2000: “El domingo 9 de enero de 2000 el presidente Jamil Mahuad Witt anunció su decisión de dolarizar la economía ecuatoriana después de anclar el precio de la divisa en un nivel de 25.000 sucres por dólar”. Esta decisión fue respaldada, según el criterio de Mahuad (2000) las ventajas de la dolarización eran: El precio del dólar se mantendrá fijo y estable; lo que permitirá que las tasas de interés se ubiquen al nivel de las internacionales, y, la inflación se reduciría a niveles inferiores del 10%. Hasta el año 2007 se cumplieron sus 3 premisas, pero a la vez encareció la mano de obra local y por ende los productos elaborados en el Ecuador.

En coyuntura macroeconómica se tiene:

La actividad económica del Ecuador desde el año 2000 hasta el año 2009 ha registrado tasas de crecimiento reales positivas. En el período 2000-2006, el PIB alcanzó un crecimiento promedio de 5.2%; y las exportaciones se han expandido 6.7% desde el año 2000. En el año 2004 se observó el mayor crecimiento del PIB (8%), principalmente como consecuencia de la entrada en pleno funcionamiento del Oleoducto de Crudos Pesados. (Banco Central del Ecuador, 2010)

El dinamismo observado en las exportaciones, el consumo y la formación bruta de capital fijo, determinaron que estos sean los componentes del PIB que más contribuyeron al crecimiento económico durante los últimos años, particularmente el consumo privado, dada su alta participación en el PIB total. (Banco Central del Ecuador, 2010) Por otro lado, fue perceptible la recuperación de la confianza en la moneda y la disminución de la inflación, que contribuyó a estabilizar los costos de producción y a un mejoramiento del poder adquisitivo de los hogares; así como la recuperación de la confianza en el sistema financiero que incidió en un mayor acceso al crédito, constituyen factores que contribuyeron a dinamizar las actividades de consumo e inversión.

Así mismo, el favorable desempeño de la demanda externa, incidió positivamente en el crecimiento de las exportaciones. De su lado, las remesas de los emigrantes también aportaron una mayor liquidez a la economía y contribuyeron al crecimiento de la actividad económica.

Este dinamismo de la actividad económica se reflejó en el crecimiento de las importaciones las cuales también a su vez dinamizaron el aparato productivo al integrarse al proceso productivo, en la forma de combustibles, materias primas y bienes de capital. (Banco Central del Ecuador, 2010). Por estas estadísticas se puede inferir que el sector macro de la economía ecuatoriana fue altamente afectado de forma positiva, además que las políticas fiscales, económicas y de comercio exterior, adoptadas en el periodo inmediatamente posterior a la dolarización (años 2000 al 2009) fueron dirigidas al fortalecimiento del sistema monetario dolarizado, obteniendo estos resultados favorables para el manejo macroeconómico del Ecuador.

Por otra parte, el nuevo contexto ha evidenciado la incapacidad de una regla de política monetaria de carácter más o menos automático para hacer frente a perturbaciones que afectan a las economías; ante ello, la estrategia de la política monetaria ha tendido a dar cabida a una mayor discrecionalidad, que en la actualidad se interpreta como una flexibilidad mayor de la función de reacción de las autoridades monetarias. (Valle, 2007)

En cuanto a las funciones del Banco Central ecuatoriano, se pierde todo el señoreaje ganado por la emisión de moneda hasta el año de 1999. Este señoreaje, establecido por la diferencia entre el valor monetario y no sujeto a ganancia de un interés en sí contra el respaldo financiera de la moneda que puede ganar o perder réditos en base a tasas de interés sobre su inversión (Tugorres, 2014), se perdió al momento en que Ecuador adoptó totalmente la dolarización y pierde en su totalidad la potestad de imprimir billetes, dejando de ser prestamista de última instancia, girando hacia que la economía dependerá de las divisas que ingresen o salgan del país y todo el señoreaje será para los Estados Unidos, donde se imprimen los dólares. Con la dolarización de la economía, el Banco Central del Ecuador (BCE) se transformó en un agente financiero del Gobierno y depositario de fondos públicos. (Samaniego, 2006)

LA INFLACION Y LAS TASAS DE INTERES

Tomando en cuenta que la inflación es un proceso económico que afecta al valor monetario por el incremento constante de los bienes y servicios de una economía y cuyo impacto se ve reflejado en el poder de compra de los consumidores (Akerholm, 2004), el cual puede ser definido como el descenso constante de la capacidad adquisitiva, que a su vez va acompañado de un aumento en la producción y cuyos efectos se miden a través del índice de precios del consumidor”. (Rugel, 2005), para el caso ecuatoriano se tuvo presente dos tipos de inflación relacionadas a la crisis financiera generada: la Inflación Monetaria y la Inflación Estructuralista. La primera es una forma específica de inflación que genera desajustes a un nivel económico-financiero, causada por el aumento de la cantidad de moneda circulante (dinero)⁴⁰. La Inflación Estructuralista es causada por un desequilibrio primario de la estructura económica de un país, formada por un compendio de factores como son: incapacidad de generación de ahorro público y privado, exportaciones limitadas, baja de liquidez en el sector productivo; lo que conlleva a que la economía no pueda ser auto sostenible. (Alwang, 2000)

Se denomina tasa de interés al costo del dinero producto de la diferencia de la oferta y la demanda dentro de un mercado monetario o de capital. La tasa de interés es el nexo que conecta al aparato productivo, cuya función es transformar materias primas en bienes de consumo, con los inversores que buscan rentabilidad sobre sus capitales (Lafuente, 2006). Como consecuencia de este movimiento económico se genera el empleo y la vez, para que se efectúe la adquisición de los bienes producidos que esos bienes producidos puedan ser adquiridos, se requiere de

⁴⁰ Caso específico ocurrido en el Ecuador, originado porque los gobiernos en su afán de cubrir los desfases presupuestarios emiten papel moneda sin respaldo productivo, generando una presión sobre los precios de los bienes y servicios, por el exceso de dinero en circulación.

dinero que los demandantes lo adquieren en forma de sueldos y salarios dados por el sector productivo, los mismos que son financiados por los inversionistas; dicho financiamiento se logra a través del cobro de una tasa de interés, muy altamente correlacionada con la oferta y demanda de moneda en el mercado. (Parkin, 2013)

La tasa de interés es el rédito o costo del dinero diferenciado por la oferta y la demanda en un mercado de dinero; la tasa de interés es el nexo que transforma los bienes generados en el aparato productivo en productos de consumo que se relaciona directamente con la oferta y demanda de dinero en el mercado. (Larrain, 2012) Las tasas de interés están marcadas o definidas por la variabilidad del nivel de inflación, de la coyuntura económica y financiera, pero en la dolarización, el Ecuador volvió a fijar las tasas de interés por una única vez desde el año 1994, ya que anteriormente los porcentajes eran fijados por la relación de oferta y demanda monetarias, bajo las condiciones de monto y plazo. (Villamizar, 2004) La intención del entonces Presidente del Ecuador, Dr. Jamil Mahuad fue la de homogeneizar las tasas al corto plazo, para el primer paso de la dolarización a través del ajuste a niveles esquema que supone ajustarlas a niveles internacionales.

Esta decisión fue en contra de las políticas de libre mercado vigentes para el año 2000 en el Ecuador, por lo que a través de la Superintendencia de Bancos, el Banco Central y Ministerio de Finanzas se emitió un reglamento que permita clarificar la aplicación de las disposiciones a través de una aplicación del desagio en la Ley de Transformación Económica⁴¹ (Registro Oficial, 2000) que hace referencia al rédito abusivo conseguido por un cambio arbitrario de moneda, con el fin de evitar ganancias exageradas en la conversión de tasas en sucres a tasas en dólares que vayan en perjuicio de los clientes.

La ventaja principal de utilizar la tasa de interés de corto plazo como meta intermedia de política monetaria radica en el hecho de que es el principal instrumento de política usado por el banco central a través de las operaciones de mercado abierto. Los cambios en esta son el resultado de decisiones de política y su medición se la realiza de forma inmediata y precisa en términos nominales. (Valle, 2007)

La Ley Trole establece que: “Las tasas de interés activas y pasivas pactadas en todas las obligaciones en sucres o en dólares, incluyendo títulos valores del Gobierno Nacional a largo plazo, que se encuentren pendientes de pago tendrían vigencia hasta el 10 de enero del 2000, y se reajustarían automáticamente, por una sola vez, a partir del 11 de enero del 2000, aplicando las siguientes tasas: Tasa Activa 16,82%, Tasa Pasiva 9,35%”. (Registro Oficial, 2000)

Paridad del Poder Adquisitivo

Para mantener el control de las variaciones sobre el tipo de cambio cuando se eleva indiscriminadamente la inflación, se requiere equilibrar tanto los efectos inflacionarios (frenar su alza) como la producción interna (evitar una caída), para lo cual se maneja una determinación matemática aplicada que ajuste la economía, la cual es conocida como Paridad Relativa del Poder Adquisitivo (PRAR), la cual es una fórmula que desea interpretar las diferentes probabilidades de las imperfecciones en el mercado. Este proceso económico se logra a través de un cálculo matemático, el cual estipula el incremento del tiempo sobre la cantidad de dinero requerida para adquirir un mismo bien, y cuyo resultado debe mantenerse relativamente constante en el transcurso del tiempo (Parkin, 2013), como fue el caso ecuatoriano entre los años 2001 al 2007, en relación a los costos de transportación, los aranceles y las cuotas de mercado, entre otros.

⁴¹ Conocida en el Ecuador con el nombre de Ley Trole.

El Efecto Fisher Internacional

El efecto Fisher se lo analiza desde la perspectiva de los efectos inflacionarios sobre la paridad del poder adquisitivo, tomando en cuenta que la inflación es una variable común entre el tipo de cambio y la tasa de interés; así se busca mantener a dos o más economías estables evitando la fuga de capitales de una a otra, manteniendo al mercado informado sobre los niveles de inflación esperados y por ende de los niveles de la productividad local (Silva, 2005). Este efecto se utilizó para controlar la cantidad de la nueva moneda en el Ecuador (dólar) frente a la economía de EUA, evitando que los capitales migren hacia el mercado norteamericana y poniendo en riesgo la dolarización, ajustando un equilibrio en las tasas de interés y la inflación que volvieron a los inversionistas locales indiferentes ante una posible fuga de capitales de Ecuador.

LA DOLARIZACION EN LA ACTUALIDAD FRENTE A LA FLEXIBILIDAD DEL TIPO DE CAMBIO

Desde mi punto de vista, como autora de esta investigación, considero que el sistema de dolarización de la economía ecuatoriana ha sido una decisión certera para el funcionamiento económico y financiero del País, manteniendo tanto tasas de interés bajas, que ayudan a dinamizar la producción y el comercio interno, así como al tener una moneda “fuerte” ha sido capaz de soportar crisis económicas regionales, sin afectar al aparato productivo interno ni soportar contracciones en el consumo tanto interno como externo.

“Actualmente se requiere que exista un nuevo marco económico y jurídico adaptado a las condiciones imperantes que permitan fortalecer la dolarización en el Ecuador a través de políticas económicas coherentes que mantengan la prudencia en el gasto público, mejorando las prestaciones para la sociedad y fortaleciendo nuestras cuentas nacionales a través de la estabilidad monetaria que brinda el dólar estadounidense, promoviendo el incremento de las exportaciones a través de mercados locales estables y creando diversidad en productos, contrarrestando los precios altos generados por un tipo de cambio no flexible”. (Carrasco, 1999)

Lamentablemente, la situación político económica actual en el Ecuador no es muy clara, y hoy el Estado sufre de un alto déficit fiscal producto de la escasa inversión de los excedentes que dejó la venta de petróleo en los últimos 10 años; y esta situación está provocando mucha incertidumbre en los actores económicos públicos y privados, por lo que pensar en una desdolarización, cada vez más se está convirtiendo en una alternativa económica dentro de la palestra política ecuatoriana como una alternativa de recobrar el señoreaje y el manejo del tipo de cambio y las tasas de interés como herramientas que permitan devaluar (Kaplan, 2011) y volver más competitivo al Ecuador y aumentar la liquidez interna. La propuesta que se plantea, no sugiere una aplicación real de la desdolarización, pero sí explica una opción a tomar y cómo se puede acoplar esto a la economía y los efectos monetarios que tendría consigo.

La Opción de Desdolarización

Como punto inicial, desdolarizar, como lo indica (Ayala, 2014), es quitar al dólar como unidad monetaria, pudiendo asumir otra moneda o creando una nueva moneda alterna local o regional o un compendio mixto monetario. Para el caso de creación de una moneda alterna regional, es primero fomentar una unión regional dada por el compromiso y las necesidades económicas de un grupo de países relativamente homogéneos, como lo son los países de Suramérica, con el fin de trabajar con una moneda única regional, con parámetros económicos unificados (Katz, 2004), como es el caso de la Unión Europea y su moneda, el Euro, forzando a los países a crear un frente económico comercial único, con un alta competitividad interna

explotando las potencialidades propias de cada uno, y nivelando deficiencias económicas individuales para alcanzar un bienestar unificado (Quiroga, 2012).

La política económica y monetaria en especial, se la regiría por un Banco Central Común, con participación de cada país, el cual fijara la política monetaria a seguirse en la región y los dictámenes fiscales de para cada país como miembro de la región. En este caso debe existir un alto compromiso político y económico de cada país miembro para respetar las resoluciones dadas por el organismo rector de la economía de la región (Ansoff, 2010).

Si el caso es solo de la implantación de una moneda local, esta se convertiría en una nueva unidad monetaria creada por el Ecuador que reemplazara al dólar (convertibilidad), o lo acompañara en el curso económico normal (bimonetarismo)⁴². El Ecuador actualmente ya vive una economía bimonetaria, ya que de forma velada, el Gobierno, ha introducido paulatinamente el uso de dólar electrónico, una moneda que no tiene su representación física, solo funciona como una carga virtual dentro del mundo digital; pero lo que no ha comunicado directamente a la ciudadanía que esta moneda virtual no tiene el respaldo de la Reserva Federal Americana para su emisión; es decir que aunque lleve el nombre de dólar, no es un dólar estadounidense, sino otra moneda con un nombre homónimo, así en la Resolución Administrativa No. BCE 037 2017 del Banco Central de Ecuador indica en el Título I que: El responsable de la emisión del Dinero Electrónico es el Banco Central del Ecuador contra canje de Dólares de Estados Unidos de América; el Dinero Electrónico entra como un pasivo en una cuenta del balance del BCE y se lo respaldará con activos con un grado de liquidez análogo a los activos de la Reserva Internacional de Libre Disponibilidad (RILD)⁴³; de esta forma se establece que el emisor de esta nueva moneda virtual es el BCE y será respaldado directamente por una cuenta nacional, dejando de lado cualquier decisión de la Reserva Federal.

El dinero virtual, aunque no sea un dólar estadounidense legal, sino una moneda híbrida ecuatoriana, está diseñado para cumplir con la función económica del bimonetarismo, así se plantea que poco a poco la nueva moneda gane terreno en las transacciones comerciales habituales de los ciudadanos y quitando protagonismo a la moneda de curso legal, ya sea por ser tener una liquidez mayor o por ser más accesible para realizar las transacciones comerciales, ayuda a los entes económicos a pasar a un nuevo sistema monetario de forma paulatina y sin mucho estrés para la población general (Larrain, 2012). En el Ecuador este nuevo dinero virtual se lo promueve para un uso cotidiano fácil a través de múltiples convenios que el BCE está firmando día a día con empresas grandes de servicios masivos, como son: bancos, telefonía fija y celular, sistema fiscal, transporte, educación (universidades), entre otros, para volverlo de fácil uso y acceso, presentando el plus sobre el dinero físico, no se requiere tenerlo, sino solo usarlo con un simple uso de un dispositivo electrónico (como un smartphphone, Tablet o similar).

En caso que el Gobierno Ecuatoriano tome la opción de implantar una nueva moneda local como la más viable, ya que el bimonetarismo ya presente no surte los efectos deseados por una no adopción masiva por parte de la ciudadanía, y las negociaciones internacionales para constituir un mercado común regional o una unión de países regionales serían muy largas y

⁴² En el caso de bimonetarismo, se puede indicar que la actual propuesta en curso del dinero electrónico que ofrece el Gobierno del Ecuador, ya se lo puede considerar como un bimonetarismo, ya que este nuevo dinero virtual no está reconocido por la Reserva Federal Norteamericana y por ende aunque se lo lame dólar, no es la misma moneda que se la usa en físico actualmente.

⁴³ La RILD es la cuenta que mantiene activa la dolarización, pues esta es la garantía que el Ecuador presenta a la Reserva Federal Americana para que esta a su vez desembolse moneda física para ser distribuida en el Ecuador.

ahondarían más la crisis interna de cada uno de los países participantes, este estudio propone el planteamiento de estas tres fases basadas en la política monetaria pos keynesiana (Cunningham, 2001): 1. Crear el ambiente económico y psicológico propicio para el cambio; 2. Establecer una nueva Política Monetaria; 3. Reestablecer las funciones del Banco Central o a su vez crear un nuevo ente controlador.

Crear el ambiente económico y psicológico propicio para el cambio

En base a la teoría económico pos keynesiano se indica que:

Si se controla la Base monetaria y por ende la oferta monetaria, la inflación, tasa de interés, y se fomenta la producción con una política expansiva, se puede mejorar la situación económica del país a través de la política monetaria. (Cunningham, 2001)

Los efectos que se deben evitar son: Que los residentes mantengan una reserva de dólares como parte de su riqueza o que se establezca una dolarización informal, como ya lo experimentó el Ecuador en los años anteriores al 2000. Así también el Estado debe evitar rellenar sus déficits a través de emisión inorgánica desmedida de la nueva moneda a fin de controlar la inflación y las alzas de las tasas de interés (Hill, 2005)

Es compromiso del Estado prestar un buen manejo de las tasas de interés a fin de no frenar la producción y el consumo e impulsar el financiamiento productivo en primera instancia (Sapag, 2013). Con la nueva moneda se debe garantizar una segmentación activa y real de los créditos, con altos beneficios para los sectores de desarrollo económico, y así como también mantener estables las líneas de crédito para el consumo (Gallardo, 2009). Se esperaría un enfoque especial para el impulso de proyectos productivos de inversión local a fin de hacer crecer el aparato productivo ecuatoriano con la viabilidad de los proyectos seleccionados, lo que conlleva a fomentar la competitividad productiva, lo cual generará el respaldo necesario para la nueva moneda local.

Se debe cuidar el consumo exagerado pues esto va como un factor en contra del ahorro privado, por lo que la tasa de interés de para créditos de consumo debe estar orientada al alza con el fin de promover el ahorro y frenar un alto consumo, haciendo que la economía crezca (Doss, 1996) con la nueva moneda de forma sostenible coherente con la realidad y los recursos disponibles en el Ecuador. Cabe resaltar que el principal problema que se tiene al usar el tipo de cambio como ancla nominal consiste en que en presencia de flujos de capital, se produce una apreciación del tipo de cambio real, un aumento de las importaciones y por consiguiente un deterioro del saldo de la balanza comercial. (Aboumrads, 1995)

Se debe tomar en cuenta que el influjo de capitales permite una rápida expansión de los agregados monetarios, aumentando los fondos prestables y el crédito del sistema financiero privado. De otra parte, en una economía abierta y con objetivos de tipo de cambio nominal, las variaciones de la reserva externa y por ende los agregados monetarios son de carácter endógeno, limitando la utilización de la política monetaria como instrumento de política de estabilización, y provocando una mayor volatilidad de las tasas de interés. (Aboumrads, 1995)

PROPUESTA DE UNA NUEVA POLÍTICA MONETARIA

Como lo indica la Nota Técnica No. 36 del Banco Central del Ecuador: “El objetivo principal de la política monetaria constituye la estabilidad de los precios. No obstante, dicho propósito no se encuentra definido claramente, determinando que la acción del banco central para alcanzar su objetivo sea difícil, en términos de efectividad; aún más, el logro de la estabilidad de precios no se encuentra establecido en la legislación como el único objetivo macroeconómico para la política monetaria. Además, tomando en cuenta lo indicado por Bemanke (2002), sobre que los agregados monetarios y el tipo de cambio aunque han sido las principales alternativas para el manejo de la política monetaria, los distintos problemas que han enfrentado

los países desarrollados que persiguen una estrategia monetaria estable, han impulsado la investigación sobre nuevas referencias y estrategias alternativas de política monetaria en las que el seguimiento de los agregados monetarios tiene un papel complementario, se toma como una alternativa apuntar al PIB nominal, o alguna medida del ingreso nominal, en lugar de la estabilidad de precios, pero existe preferencia por parte de las autoridades por especificar un objetivo puramente en términos de estabilidad de precios (Clark, 2010) básicamente por el deseo de poner énfasis en la política monetaria y en el hecho que los bancos centrales deberían responsabilizarse solo de las variables nominales, y no de las variables reales.

De ahí que un banco central independiente y autónomo, tiene la necesidad de apuntar a un objetivo, de preferencia cuantificable, para brindar transparencia a sus acciones y responsabilidad a sus actos, por lo que se supone que necesitará anunciar públicamente su meta. Dicha meta, puede ser para un objetivo intermedio o final. De manera universal, el objetivo final escogido por el banco central es la estabilidad de precios y, para aquellos bancos que apuntan directamente a su objetivo final, se delinearán metas específicas numéricas para la tasa de inflación. (Fischer, 2009)

El Ecuador, debe crear una nueva y concreta política monetaria, la cual sea independiente de la política estatal, la cual esté enfocada a solucionar los problemas económicos más no políticos, creando un ambiente favorable y confiable para los componentes económicos del País.

Así los objetivos primarios de la nueva política monetaria deben enfocarse a: Mantener baja y estable la inflación, dentro de los niveles promedios que se han registrado en los últimos 10 años (entre el 1% y 3%) (Beltrán, 2009); Bajar la incertidumbre de los factores que influyen en los precios de bienes y servicios, con el fin de disminuir los costos de vida para la población; y, Dedicar una especial atención al crecimiento de la producción, volviéndola sostenible y sustentable. (Deere, 2000) La política monetaria debe reducir cualquier impacto negativo de una desdolarización, cumpliendo con los objetivos anteriormente nombrados, precautelando el bienestar de los ciudadanos, generada de forma técnica e independiente de políticas gubernamentales. (Drudis, 2001)

Formación de un ente Controlador de la Política Monetaria o Nuevo Banco Central

Para tener una buena estructura del nuevo ente de control o para una mejora al Banco Central se plantea revisar los ejemplos de los bancos centrales de países considerados potencias económicas, como el caso de Estados Unidos, con su Reserva Federal, la cual es independiente del sector público, con un presidente elegido para periodos de 14 años. Además quien presida esta entidad debe ser un delegado técnico nombrado por los representantes de la cartera del Estado. (Mintzberg, 2013)

Reestablecer el Señoreaje

Como un efecto secundario de una desdolarización en caso de emisión de una nueva moneda local se tiene el restablecimiento del señoreaje, como un efecto benéfico que ayuda a la restauración de la nueva economía de moneda local (Pacheco, 2011). Desde el punto de vista que el dinero en físico (o llamado en efectivo) puede ser considerado como un título valor (título de deuda contra el ente emisor o el estado), el cual no es sujeto de generación de intereses, pero el ente emisor o Estado, en contrapartida a la emisión monetaria, la sustenta por ingreso de divisas o por activos adquiridos (como el factor oro), los cuales sí son sujetos de generación de intereses; el Estado en su papel de emisor monetario, obtiene un rédito por cada emisión orgánica, el cual se lo conoce con el nombre de Señoreaje (Padin, 2006).

El Ecuador puede obtener nuevamente este rédito con una desdolarización, el cual según algunos economistas es como un “impuesto de la inflación”, de acuerdo a la medida en que los

poseedores del dinero pierden poder adquisitivo por el incremento del volumen circulante y dicho valor se lo traspassa al emisor. El señoreaje ayuda a mantener una consistencia económica sobre los activos monetarios que el País emite y evita que la emisión monetaria devalúe los activos estatales. (Friedman, 2009)

En este sentido, se debe crear una nueva y concreta política monetaria en el Ecuador, la cual sea independiente de la política estatal, la cual esté enfocada a solucionar los problemas económicos más no políticos, creando un ambiente favorable y confiable para los componentes económicos del País. Así los objetivos primarios de la nueva política monetaria deben enfocarse a: Mantener baja y estable la inflación, dentro de los niveles promedios que se han registrado en los últimos 10 años (entre el 1% y 3%) (Beltrán, 2009); Bajar la incertidumbre de los factores que influyen en los precios de bienes y servicios, con el fin de disminuir los costos de vida para la población; y, Dedicar una especial atención al crecimiento de la producción, volviéndola sostenible y sustentable. (Deere, 2000) La política monetaria debe reducir cualquier impacto negativo de una desdolarización, cumpliendo con los objetivos anteriormente nombrados, precautelando el bienestar de los ciudadanos, generada de forma técnica e independiente de políticas gubernamentales. (Drudis, 2001)

CONCLUSIONES

En la presente investigación se ha hecho una revisión desde los inicios de la dolarización como una consecuencia de una crisis económica producida por un mal manejo de la política monetaria, hasta la actualidad, donde nuevamente se presenta una necesidad latente de recobrar el manejo de la moneda con perspectivas de buscar alternativas diferentes pero a la vez eficaces para la economía ecuatoriana, ya que la dolarización es un sistema rígido y altamente dependiente de la confianza de los agentes del mercado económico. Sumado a esto se presenta un panorama de crisis mundial que afecta a los Estados Unidos de Norteamérica, por lo que se tiene una repercusión directa sobre la economía ecuatoriana, la cual sigue siendo frágil y pequeña, sin una capacidad de rápida respuesta sobre las variaciones internacionales de los factores productivos.

Actualmente, el Gobierno Ecuatoriano, considera que la dolarización es un sistema que va en contra del desarrollo de los sectores menos favorecidos y que a la larga genera pobreza, por lo que un mecanismo de desdolarización cada vez se hace más concreto y viable para el Ecuador. Así se presenta esta investigación como un ensayo al caso hipotético que ocurra una desdolarización que busca encontrar las mejores vías que el Estado debe seguir para realizar dicho proceso.

Factores internos que actualmente están sucediendo como son: el constante aumento del gasto corriente fiscal acompañado de un excesivo endeudamiento interno y externo consecuencia del uso de recursos financieros del IESS y de múltiples préstamos directos con China; lleguen a afectar de una forma sensible la capacidad de pago del Estado al mediano plazo, desequilibrando las balanzas comercial y de pagos, sumados a la grave caída del precio internacional del petróleo, sean los causantes que impulsen una desdolarización de la economía ecuatoriana al afectar latentemente la liquidez fiscal en el Ecuador.

Los elementos citados conjuntamente con las demás variables del sistema financiero ecuatoriano deben estar prevenidos para un cambio del sistema monetario y sus consiguientes repercusiones tanto para el fisco como para el sector privado. Así el Banco Central debe establecer el mejor escenario para un cambio de moneda, estableciendo una política monetaria independiente de la maquinaria política, que evite emisiones inorgánicas, controle las tasas de interés y el tipo de cambio a fin de prevenir los mismos errores que hace 16 años llevaron a la adopción de la dolarización como medida de salvataje económico. En caso no consentido,

que esto no llegara a suceder por factores exógenos que desencadenaran una crisis económica interna, se propone esta investigación como una guía para entrar en el proceso de desdolarización y recuperar el señoreaje con una nueva moneda local para el Ecuador.

RECOMENDACIONES

En un esquema resumido esta investigación plantea objetivos concretos que deben ser tomados en cuenta para un proceso de desdolarización de la economía ecuatoriana a través de medidas financieras y la instauración de nuevas políticas monetarias tanto en el uso y control del tipo de cambio y las tasas de interés, como un buen manejo de la inflación y la emisión orgánica de dinero, de forma que permitan a las autoridades económicas minimizar efectos adversos en la pérdida del poder adquisitivo como la baja de competitividad productiva en el corto, mediano y largo plazo para los sectores fiscal y privado de la economía ecuatoriana.

Se debe tomar en cuenta que el uso de dólares estadounidenses nunca representa un “descuento” en las tasas de interés de mercado, sino que estas tasas reflejan la realidad del movimiento de la economía ecuatoriana en su oferta y demanda de dinero, así que si se plantea el ingreso de otra moneda conjunta (bimonetarismo) o se sustituya el dólar por una nueva moneda local, siempre se requiere que el ente regulador mantenga bajas las tasas de interés con el objeto de incentivar el uso de la nueva moneda local para todos los giros de negocio y medio de pago, con el fin de maximizar el beneficio que representa operar en la nueva moneda que en dólares.

En el caso del uso del tipo de cambio en un proceso de desdolarización se sugiere que conjuntamente con la propuesta entre en vigencia medidas tributarias que castiguen el uso de operaciones en dólares no sujeto a devolución o reembolso, como el caso de colocaciones de instituciones financieras que estén gravados en dólares tendrán una tasa versus a las que se las haga en la nueva moneda, las cuales no presentarán ningún gravamen adicional, y de igual forma para las operaciones de la ciudadanía en general, con el fin de incentivar el uso de la nueva moneda evitando la pérdida innecesaria de réditos financieros.

BIBLIOGRAFÍA

1. Aboumrad, G. (1995). Instrumentación de la política monetaria con objetivo de estabilidad de precios: el caso de México. México: CEMLA.
2. Acosta, A. (2003). Breve Historia de la Economía Ecuatoriana. Quito: Universidad Andina Simón Bolívar. (3era Edición ed.). Quito: Universidad Andina Simón Bolívar: Abya-Yala.
3. Akerholm, J. (2004). Inflation targeting: The Finnish experience. Milan: . Workpaper.
4. Alwang, J. &. (2000). Towards Operational Definitions and Measures of Vulnerability: A Review of the Literature from Different Disciplines”. Estados Unidos: Mc. Graw Hill.
5. Ansoff, H. (2010). Corporate Strategy. New York: McGraw Hill.
6. Ayala , E. (2014). Nueva Historia Política del Ecuador. Quito: Abya-Yala.
7. Banco Central del Ecuador. (2000). Información estadística anual. Quito.
8. Banco Central del Ecuador. (2003). Memorias Macroeconómicas. Quito.
9. Banco Central del Ecuador. (2004). Informe de Deuda. Quito.
10. Banco Central del Ecuador. (2005). Información estadística anual. Quito.
11. Banco Central del Ecuador. (2010). Memorias Macroeconómicas. Quito.
12. Banco Central del Ecuador. (2015). Información estadística mensual. Quito.
13. Baumgartner, J. (2006). Inflation targeting in the United Kingdom: Information content of financial and monetary variables. London: IMF Working Paper.
14. Beltrán, J. (2009). Indicadores de gestión. Colombia: 3R Editores.

15. Bernanke, B. (2002). El comportamiento del Banco Central y la Estrategia de política Monetaria. Working Paper.
16. Carrasco, A. (1999). Impactos de la Crisis en Ecuador. Seis Estudios de Caso. En C. E. PRODEC. Quito.
17. Clark, T. (2010). Normas sobre el PIB Nominal que pueden estabilizar la Economía. Nueva York: Economic Review, Vol. 79.
18. Contraloría General del Estado. (2015). Guía Técnica. Quito.
19. Cunningham, W. (2001). Breadwinner Versus Caregiver: Labor Force Participation and Sectorial Choice Over the Mexican Business Cycle. New York: McGraw Hill.
20. Deere, C. (2000). Gender, Property And Empowerment: Land, State and Marketing Latin America. México: Manuscrito sin publicar.
21. Dornbusch, R. (2010). La Macroeconomía de una Economía Abierta (Quinta Edición ed.). Barcelona: : Libergraf.
22. Doss, C. (1996). Women's Bargaining Power in Household Economic Decisions. Londres.
23. Drudis, A. (2001). Política Monetaria. Edimpres.
24. Fischer, S. (2009). Rules versus Discretion in Monetary Policy. California: Handbook of Monetary Economics.
25. Friedman, B. (2009). Targets and instruments of monetary policy. . Nueva York: Handbook of Monetary Economics.
26. Gallardo, A. (2009). Interacción ambiente y organización. Reporte de investigación. Azcapotzalco: DCSH UAM.
27. Hill, C. &. (2005). Administración estratégica: Un enfoque integrado. . México: McGraw Hill.
28. Kaplan, R. (2011). Mando Intrarregional. España: Ediciones Gestión.
29. Katz, D. (2004). Psicología Social de las Organizaciones. México: Editorial Trillas.
30. Lafuente, D. (2006). Mecanismos de transmisión de la política monetaria. Quito: . En B. C. Ecuador, Notas Técnicas No.53. Quito.
31. Larrain, F. (2012). Macroeconomía en la economía global. (Sexta edición ed.). Buenos Aires:: Prentice Hall.
32. Mintzberg, H. (2013). El proceso estratégico. México: Prentice Hall Hispanoamericana.
33. Pacheco, C. (2011). Indicadores Integrales de Gestión. México.
34. Padin, C. (2006). Comercio Internacional. Una visión general de los instrumentos operativos del comercio exterior. Chile: Ideaspropias Editorial.
35. Parkin, M. (2013). Macroeconomía para Latinoamérica. (Segunda Edición ed.). México: Pearson Education.
36. Presidencia de la República. (2015).
37. Quiroga, A. (2012). Gestión de información, gestión del conocimiento y gestión de la calidad en las organizaciones - grupo de los 7. Bogotá: ACIMED.
38. Registro Oficial. (2000). Ley de Transformación de la Economía Ecuatoriana, Ley Trole. Quito.
39. Rugel, N. (2005). Matemáticas aplicadas a la administración y economía . México: Mc. Graw Hill.
40. Samaniego, P. (2006). Inercia, tipo de cambio e inflación con la dolarización en el Ecuador. En B. C. Ecuador, Cuestiones Económicas No.48. Quito.
41. Sapag , N. R. (2013). Indicadores de política económica. Colombia: Editorial Mc Graw Hill.
42. Silva, V. (2005). Cooperación en políticas de competencia y acuerdos comerciales en América Latina y el Caribe. Naciones Unidas: CEPAL.

43. Tugorres, J. (2014). Macroeconomía para entender la Crisis en una Economía Global. Barcelona: Editorial UOC.
44. Valle, A. (2007). Nota Técnica No. 36. Quito: Banco Central del Ecuador.
45. Villamizar, H. (2004). Introducción a la Integración Económica (Segunda Edición ed.). Bogotá: Fundación Universidad De Bogotá Jorge Toledo Lozano, colección estudio de economía.

Анотація/Anotación

Збільшення поточних бюджетних витрат і надмірна кількість внутрішніх та зовнішніх боргів через використання фінансових ресурсів IESS (Еквадорського інституту соціального захисту), а також через численні прямі позики у Китаю, вплинуть на платоспроможність Держави у середньостроковій перспективі, створюючи дисгармонію у торговельному та платіжному балансі. В сукупності з посиленням падінням міжнародної ціни на нафту це може зумовити дедоларизацію еквадорської економіки.

El aumento del gasto corriente fiscal, y el excesivo endeudamiento interno y externo por el uso de recursos financieros del IESS y de múltiples préstamos directos con China; llegaran a afectar la capacidad de pago del Estado al mediano plazo, desequilibrando las balanzas comercial y de pagos, sumando a la grave caída del precio internacional del petróleo, serán los causantes que impulsen una desdolarización de la economía ecuatoriana.

Збірник містить праці докторантів, які навчаються у докторантурі Міжрегіональної Академії управління персоналом. Вони різні за тематикою та змістом залежно від тем дисертаційних робіт, що готували автори під час навчання у докторантурі, складання фахових екзаменів, участі у різноманітних наукових заходах. Статті подаються іспанською мовою з невеликою анотацією (в кінці) українською мовою.

Esta colección contiene trabajos de los doctorantes matriculados en la Academia Interregional de Gerencia del Personal. Son diferentes publicaciones y contenidos, según la función de los temas de tesis que han sido formuladas por los autores durante la preparación para el título de Doctor, toma de exámenes profesionales, participación en diversos eventos científicos. Los artículos son presentados en español con una anotación (al final) en ucraniano.

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ ДОКТОРАНТІВ РЕСПУБЛІКИ ЕКВАДОР

ARTÍCULOS CIENTÍFICOS DE LOS DOCTORANTES DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR

Випуск / Tomo

2

Упорядник *Т. М. Коліна*

Комп'ютерне верстання *А. П. Нечипорук*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 29.06.16. Формат 70×100/₁₆.

Ум. друк. арк.23,54. Обл.-вид. арк. 22,35. Наклад 300 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Видавець і виготовлювач

ДП "Видавничий дім "Персонал"

03039 Київ-39, просп. Червонозоряний, 119, літ. XX

*Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи ДК № 3262 від 26.08.2008 р.*