Nº. 2

Economía y negocios

Revista de la Facultad
de Ciencias Administrativas
Universidad Tecnológica Equinoccial

Vol. 7 | No. 2 | Diciembre 2016
ISSN 1390-6674

Revista de la Facultad
de Ciencias Administrativas
Universidad Tecnológica
Equinoccial

Vol. 7 | No. 2 | Diciembre 2016
ISSN 1390-6674

Economía y negocios

Índice

5 Estudio de costos relativos a los accidentes laborales en la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento de Quito. Período 2010 – 2015
Study of costs related to labor accidents in the Metropolitan Public Company of Drinking Water and Sanitation of Quito. Period 2010 - 2015
Gustavo Vélez Aguirre, Eve Cerón Pérez

13 Análisis del gobierno corporativo en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador
Analysis of the corporate governance in Ecuador's savings and credit cooperatives
Aníbal Altamirano Salazar, Henry Pazmiño Arroyo, Pilar Espinosa Ochoa, Nelson Cerda Prado

25 El control aduanero en el Ecuador, una visión al período 2013 - 2016
The customs control in Ecuador, a vision to the period 2013 - 2016
Laura Angélica de la Cruz Guerrero, Darwin Eugenio Rosales Nieto

38 Cultura, comunicación y aprendizaje, eslabones claves para la organización
Culture, communication and learning, key links for the organization
Marcos Valdés Alarcón, Pablo Díaz Duque, Jaime Guamialamá Martínez

47 Promoción del método de purificación de agua para uso doméstico, en la comunidad de La Tola del GADIP de Cayambe
Promotion of the method of purification of water for domestic use, in the community of La Tola of the GADIP of Cayambe
Ivonne Carrillo P., Álvaro Zambrano Ruilova, Víctor Hugo Árias, Alexandra Endara

56 Análisis de la evolución de la Balanza Comercial y del Producto Interno Bruto en el Ecuador en el período comprendido entre los años 2011-2015
Analysis of the Trade Balance and Gross Domestic Product evolution in Ecuador in the period between the years 2011-2015
Zlata Borsic Laborde, Karol Benítez Burbano, Nelson García Osorio

64 Reflexiones acerca del futuro del dólar norteamericano
Reflections about the future of the north american dollar
Eddy Salgado Defranc

70 Efectos psicosociales en organizaciones educativas en la ciudad de Quito, Ecuador
Psychosocial effects in educational organizations in the city of Quito, Ecuador
Efraín Flores Batallas

80 La economía del tiempo libre: el incremento del tiempo libre –por efecto de la adopción del "trabajo inteligente"– como factor de estimulación del consumo interno
The free time economy: the increase of free time –by the effect of the adoption of "intelligent work"– as a factor of stimulation of internal consumption
Pascuale Cerbone, Luis Barreno Benavides

Economía y negocios

Revista de la Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Tecnológica Equinoccial

Vol. 7 | No. 2 | Diciembre 2016

Editora:
Ing. Eve Cerón Pérez

Consejo editorial:
Nelson Cerda Prado
Darwin Rosales Nieto
Nelson García Osorio
Francisco Jara Padilla
Henry Pazmiño Arroyo
Efraín Flores Batallas
Luis Barreno Benavides

Revista Economía y Negocios / Volumen 7 / Número 2 / Diciembre 2016 / ISSN: 1390-6674
Facultad de Ciencias Administrativas. Publicación semestral.

Indexada en: latindex
Sistema de Información de Revistas Científicas Iberoamericanas

Suscripción y canje institucional:
Revista Economía y Negocios
Facultad de Ciencias Administrativas
Universidad Tecnológica Equinoccial UTE
Campus Matriz - Quito / Ecuador
Rumipamba y Bourgeois
Tel: (593-2) 244-6233 (593-2) 299-0800
Fax:(593-2) 2444-2288
Casilla Postal: 17-01-2764
Email: economiaynegocios@ute.edu.ec

Corrector de Estilo: Alfonso Sánchez

Editorial Universitaria UTE
editorial-universitaria@ute.edu.ec

Tiraje: 1000 ejemplares

Diseño, diagramación
Santiago Cárdenas Haro
0996602838 / sant.cardenas1@gmail.com

Los contenidos de los artículos y reseñas de esta publicación son de exclusiva responsabilidad de los autores. No refleja la opinión de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Tecnológica Equinoccial. La reproducción, total o parcial, del material contenido en la Revista Economía y Negocios, deberá hacerse citando la fuente respectiva.

Editorial

ING. EVE CERÓN PÉREZ
Editora

Nuestro país experimenta cambios sociales, económicos y naturales que han generado comportamientos diversos en las personas, y, por tanto, en la toma de decisiones en las instituciones, que ahora buscan ofertar varias alternativas que aporten y beneficien a los individuos, y que a la vez permitan cumplir con los objetivos organizacionales.

En esta publicación se ha recopilado material investigativo de diferentes contextos con el objetivo de lograr una mejor comprensión de las necesidades, tanto de las personas como de las instituciones. Es así que iniciamos con un análisis acerca de la incidencia del gobierno corporativo en las cooperativas de ahorro y crédito, ya que la gestión administrativa presenta mayores dificultades por la participación democrática de los socios en la toma de decisiones, lo cual hace necesario pensar en opciones diversas para la solución conflictos de interés, la eliminación de las prácticas creativas y la minimización de riesgos en las instituciones.

Un nuevo artículo aborda cómo las principales fuentes de financiamiento de presupuesto de nuestro país son los ingresos provenientes de las exportaciones (especialmente de las ventas del petróleo y sus derivados), el financiamiento internacional y la recaudación tributaria. Con esta base se presenta un análisis de un componente importante de este financiamiento, que es la recaudación aduanera, cuyos mayores rubros corresponden a impuestos Ad Valorem, Impuestos a Consumos Especiales, Salvaguardias e Impuesto al Valor Agregado, de allí se justifica que el Servicio Nacional de Aduana despliegue estrategias y planes que aseguren un adecuado control.

Siempre será importante evaluar las relaciones laborales en las empresas públicas y privadas, de forma que se presenten casos de estudio que aportan a la toma de decisiones basadas en el cumplimiento o no de leyes y reglamentos; por ello resulta relevante un análisis sobre costos relativos a los accidentes laborales en la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento de Quito, con un costeo del tiempo y los recursos económicos incurridos por la institución, el cual ha permitido la implementación de un programa para disminuir el nivel de accidentabilidad entre sus colaboradores.

Con respecto a la cultura, comunicación y aprendizaje, se trata de abordajes imprescindibles para entender e interpretar a una organización, por lo cual se incluye un trabajo que permita integrar estos elementos en el quehacer empresarial y evaluar la importancia de la comunicación organizacional eficaz y eficiente para lograr un desempeño exitoso en cualquier tipo de institución.

Se ha considerado además que merece un importante análisis del mejoramiento en la calidad de vida de las comunidades; así, se presenta un estudio acerca de la implementación de un método de purificación de agua para uso doméstico en la comunidad de La Tola del GADIP de Cayambe, el cual permitirá a la población contar con un sistema que mejore las condiciones del líquido vital para consumo humano en dicha localidad.

En el escenario económico es indudable abordar temas que tienen trascendental importancia en cuanto a la situación macroeconómica de nuestro país. Por ello se ha realizado una investigación que permita identificar el comportamiento de la balanza comercial y del producto interno bruto del Ecuador entre los años 2011 y 2015.

Se presentan, además, algunas reflexiones acerca de la moneda extranjera que nuestro país adoptó a raíz de la "dolarización", las cuales se basan en las raíces del recorrido económico y financiero que ha experimentado desde la década de 1940, y su potencial situación con respecto a otras monedas a nivel internacional que experimentan un importante crecimiento y presencia en las decisiones de muchos países en el ámbito económico.

No deja de tener un espacio en esta publicación la labor que cumplen los individuos como elemento determinante en el logro de los objetivos empresariales, por lo que se debe tener presente que existen factores que comprometen su salud y bienestar, como la presencia de elementos psicosociales que influyen en la disposición en el trabajo, tales como la doble presencia, el conflicto de rol, la motivación, las posibilidades de desarrollo, etcétera. Sobre esta base, se desea poner a consideración el acoso sicológico en el trabajo (*mobbing*) como particularidad de evaluación psicosocial.

Para concluir, se presenta un estudio con una propuesta innovadora que se ha adoptado en otras sociedades y que analiza el estado del arte sobre el tema del trabajo inteligente, identificado como generador de tiempo libre. Se examinan casos exitosos como fruto de su adopción y se reflexiona sobre la importancia del tiempo libre en la economía como generador de mayor consumo interno.

Esta publicación ha respetado la autoría de los investigadores y sus aportes en el ámbito de la academia para presentar diversos temas en diferentes campos del conocimiento, los cuales ofrecemos a ustedes en este número.

Estudio de costos relativos a los accidentes laborales en la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento de Quito. Período 2010 – 2015

Study of costs related to labor accidents in the Metropolitan Public Company of Drinking Water and Sanitation of Quito. Period 2010 - 2015

GUSTAVO VÉLEZ AGUIRRE
Investigador Independiente
Correo electrónico: gustavov777@hotmail.com

EVE CERÓN PÉREZ
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: eceron@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

Se realizó un análisis de los accidentes de trabajo ocurridos a los trabajadores y empleados de la EPMAPS. Los datos utilizados fueron proporcionados por la empresa y corresponden a un total de 103 accidentes registrados en el período comprendido entre el 01 de enero de 2010 y el 31 de diciembre de 2015, con base en los avisos de accidente remitidos al IESS. Se partió de un análisis estadístico descriptivo de las principales variables como edad, tiempo de servicio, entre otras (Ramírez, 2011), con la finalidad de determinar los costos directos, indirectos y totales de los accidentes laborales ocurridos en el período observado, para, de esta manera, analizar cómo los llamados "costos" incurridos por la empresa en el sistema de gestión de seguridad en realidad constituyen una inversión, por la cuantificación de recursos económicos y tiempo en el desempeño de las funciones de los trabajadores en sus actividades laborales que se podrían ahorrar con la implementación de un sistema de gestión en seguridad en el trabajo.

Palabras clave: Accidente de trabajo, accidente *in itínere*, acciones subestándar, costos de accidentes, sistema de gestión.

Abstract

This paper performs an analysis of occupational accidents to workers and employees of the EPMAPS. The data used were provided by the company and corresponds to a total of 103 accidents in the period from January 1, 2010 until December 31, 2015, based on the accident notifications referred to the IESS.

The study is based on a descriptive statistical analysis of the main variables such as age, length of service, among others (Ramírez, 2011), in order to determine the direct, indirect and total costs of work accidents occurred in the observed period. This will allow us to analyze that the so-called "costs" incurred by the company in the security management system, actually constitute an investment, by the quantification of economic resources and time in the performance of the functions of the workers in their work activities that could be saved by the implementation of an occupational safety management system.

Keywords: Accident costs, *in itínere* accident, management system, occupational accident, substandard actions.

Introducción

H.W. Heinrich (1931) uno de los primeros investigadores que intentaron determinar el valor del costo de los accidentes y su influencia en la producción, después de varios estudios y con base en elementos estadísticos; desarrolló un método para el cálculo de los accidentes. Las distintas investigaciones que realizó el autor en pequeñas y medianas empresas que presentaban un número elevado de accidentes, obtuvieron como resultado que el promedio de los costos indirectos es cuatro veces superior a los directos.

Otro estudio realizado (Romero, 2004) señala que en 1969 un autor emprendió un tratado sobre accidentes industriales, realizando un análisis de 1'753.498, accidentes que fueron informados por un total de 297 compañías colaboradoras. Estas compañías representaban a 21 grupos industriales diferentes, que empleaban a 1'750.000 trabajadores y que totalizaron más de 3'000.000.000 de horas-hombre trabajadas en el período de exposición analizado. En este estudio se reveló que por cada lesión grave reportada (que dio como resultado muerte, incapacidad, pérdida de tiempo o tratamiento médico), se produjeron 9.8 lesiones menores reportadas (que solo requirieron de primeros auxilios). Para las 95 compañías que además analizaron lesiones graves en su información, la proporción fue de lesión con pérdida de tiempo por cada 15 lesiones con tratamiento médico.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT, Lima 2015), calculó que los accidentes de trabajo y las enfermedades profesionales causaban más de 2,3 millones de muertes anuales, de las cuales más de 350.000 fueron por accidentes de trabajo, y aproximadamente 2 millones son por enfermedades profesionales. La OIT señala que la suma de los accidentes de trabajo y de las enfermedades profesionales ocasionó la pérdida del 10% del PIB de los países en desarrollo.

En América Latina, cada 15 segundos muere un trabajador a consecuencia de accidentes o enfermedades relacionadas con su trabajo. En términos económicos, ello equivale a 100 millones de dólares de pérdida al año. De acuerdo con cifras de la Organización Internacional de Trabajo cerca de 1 millón de trabajadores sufren un accidente de trabajo en su centro de labores cada día.

En el Ecuador, según registros del Ministerio de Trabajo, cada año ocurrieron 2500 accidentes; sin embargo, según la Organización Internacional del Trabajo la cifra sobrepasa los 150.000. Esta diferencia de cifras pudo darse porque los

empleadores ocultaron o no reportaron los accidentes por temor a sanciones. Las pérdidas directas por siniestralidad laboral representaron para el país alrededor del 10% del PIB, anualmente se produjeron 8.3 fatalidades por cada 100.000 trabajadores, 42 accidentes de trabajo por cada 1.000 trabajadores y de 3 a 5 enfermedades ocupacionales por cada 1.000 trabajadores; de todos estos eventos solamente se reportó el 5%.

Un diagnóstico del Sistema Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo (2006) realizado por la OIT, señaló que el sistema de registro de los accidentes y enfermedades laborales en el Ecuador, es sumamente deficiente. Para el año 2003, el IESS reportó 2.301 accidentes laborales, situación que limita la estimación de tasas de siniestralidad y fatalidad confiables. De igual manera, ocurrió con la identificación de industrias u ocupaciones de alto riesgo, o zonas geográficas donde se concentran mayores riesgos laborales.

El IESS ha sido la institución con más trayectoria en políticas y programas en salud y seguridad en el trabajo, y por tanto en el registro de las lesiones por accidentes de trabajo y enfermedades profesionales.

Existe toda una normativa del Ministerio de Relaciones Laborales y del Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social en cuanto a seguridad y salud, pero las empresas no la cumplen; por ello cuando ocurren los accidentes no son reportados; evitando así las sanciones, pero también aumentan el subregistro de accidentes.

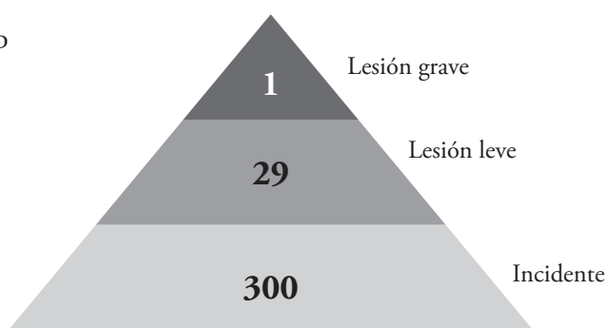
Así mismo, una publicación del Instituto de Salud y Trabajo del Perú (2011) referente al diagnóstico situacional en seguridad y salud en el trabajo del Ecuador, señaló la ausencia de un sistema de información organizado e integral sobre accidentes de trabajo y enfermedades profesio¬nales en el país; basándose la misma a partir de limitada información proporcionada por el Seguro General de Riesgos del Trabajo del IESS sobre accidentes del trabajo, señalando además que el Ministerio de Relaciones Laborales no contaba con información procesada; y que el Ministerio de Salud Pública registraba datos sobre intoxicación aguda de pesticidas, más no con una definición estandarizada a nivel nacional sobre accidentes laborales.

Consecuentemente se encontraron vacíos en el sistema de registros, razón por la cual no fue posible tener una visión integral y actualizada de las condiciones de trabajo y salud de la población ecuatoriana.

Sin embargo de la información publicada en los anuarios estadísticos del IESS desde el año 1990 hasta el año 2010, se obtuvieron datos de los accidentes laborales a nivel nacional que han producido incapacidad y muerte.

Las estadísticas señalan que por cada 330 accidentes, uno resulta con lesión grave, lo cual genera para el trabajador su derecho a indemnización; 29 causan lesiones leves, que requieren tratamiento médico; y 300 no causan lesiones, son incidentes; teniendo, a la larga, todos un costo económico (Pinos, 2010).

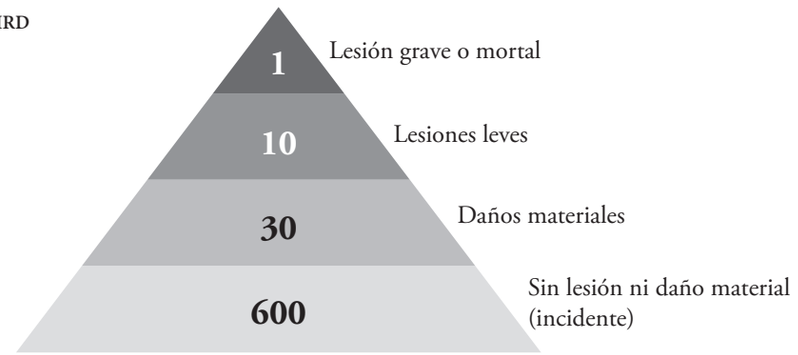
Gráfico 1.1. Pirámide de Bird



Fuente: Seguridad e higiene del Trabajo, José María Cortés Díaz
Elaborado por: Los autores

Estudios posteriores realizados por Bird, determinaron que por cada accidente grave o mortal se producen 10 accidentes con baja, 30 que no producen daños personales pero sí materiales y 600 incidentes:

Gráfico 1.2. Pirámide de Bird



Fuente: Seguridad e higiene del Trabajo, José María Cortés Díaz
Elaborado por: Los autores

La Organización Internacional del Trabajo estima que anualmente se producen en el mundo, alrededor de 2,2 millones de muertes relacionadas con el trabajo. Unos 350.000 son accidentes mortales y entre 1,7 y 2 millones son enfermedades mortales. Además, cada año los trabajadores sufren unos 270 millones de accidentes que causan ausencia de más de 3 días al trabajo. En promedio por cada accidente de trabajo, hay 31 días laborables perdidos. En casos de enfermedades profesionales, la cifra de días perdidos es mucho más alta. Las principales causas para la ocurrencia de los accidentes están relacionadas con los actos inseguros o subestándar, como levantar objetos en forma incorrecta, usar equipos defectuosos, emplear en forma inadecuada o no usar el equipo de protección personal, no señalar o advertir, instalar carga de manera incorrecta, almacenar de manera incorrecta.

El tema que se plantea en este trabajo es la determinación de los costos relativos a los accidentes laborales en la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento de Quito (EPMAPS) en el período 2010 - 2015, que permita medir el impacto financiero generado por un accidente o una enfermedad en el campo laboral, con la finalidad de contar con información que pudiera aportar en la toma de decisiones que disminuyan a futuro el impacto de accidentes de trabajo.

El estudio se realizó con 103 casos de accidentes laborales ocurridos en la Empresa Pública Metropolitana de Agua potable y Saneamiento de Quito entre el año 2010 y el año 2015, con un nivel de confiabilidad del 90% de los costos de los accidentes laborales, de los cuales 94 que representan el 91,30% fueron accidentes ocurridos en los diferentes centros de trabajo; mientras que los 9 accidentes restantes, es decir el 8,70% corresponden a accidentes *in itínere*.

Desde el año 2010 hasta el año 2015, existió una disminución de accidentabilidad en la EPMAPS (fuente de información de la empresa); el origen de esta variación de cifras fue la implantación del Sistema de Gestión en Seguridad en el Trabajo (SGST), con lo cual se creó una cultura de seguridad entre los trabajadores y servidores de la empresa.

La tabla siguiente muestra que el grupo laboral con más índice de accidentabilidad corresponde al personal amparado por el Código del Trabajo. Prácticamente para la totalidad de ellos se observó una mayor incidencia de los accidentes de trabajo en aquellas personas cuyas edades variaban entre los 56 a 65 años.

Tabla 1. Grupo laboral

Grupo laboral	AÑO	Edad						Total general
		18-25	25-35	36-45	46-55	56-65	66 o más	
Código Trabajo	2010			1	3	6	2	12
	2011	1	4	3	4	5		17
	2012	1	6	3		3		13
	2013		2	2	4	3		11
	2014		8	3	4	5		20
	2015		3	4	4	3		14
Total Código Trabajo		2	23	16	19	25	2	87
LOEP	2010		1					1
	2011		2	1	1			4
	2012				1			1
	2013			2				2
	2014		2	3				5
	2015			2		1		3
Total LOEP			5	8	2	1		16
Total general		**2**	**28**	**24**	**21**	**26**	**2**	**103**

La edad del trabajador fue un factor muy importante, ya que si bien es cierto a más edad existe una mayor responsabilidad en el trabajo, no sucede lo mismo ante situaciones de riesgo, pues existe un exceso de confianza, lo que conlleva a que se produzca algún tipo de accidente.

El año 2014 es el que más costo de accidentes laborales registró, cuyo valor ascendió a $93.210,47; debido a que en este año se produjo el mayor número de eventos, con un total 25 accidentes laborales con una pérdida en tiempo de 443 días.

Costos de accidentes de trabajo

Los costos de un accidente laboral son los desembolsos de dinero que una empresa realiza al momento de presentarse un accidente (Ramírez Cavassa, 2012).

Es indudable que los accidentes son eventos costosos para las empresas y organizaciones y que traen repercusiones graves para los involucrados y sus familias (Campos, 2008).

Los costos de los accidentes de trabajo se clasifican en costos directos e indirectos. Los costos directos de los accidentes son aquellos que la empresa puede contabilizar y cuantificar fácilmente. Los elementos que constituyen dicho costo son básicamente los costos del seguro y el denominado costo de capital humano (Ramírez Cavassa, 2012).

Estos costos corresponden al valor que se paga por concepto de indemnizaciones y atenciones médicas a los trabajadores, es decir son el conjunto de pérdidas económicas tangibles que sufren las empresas como consecuencia de los accidentes laborales. El costo del capital humano comprende el coeficiente de valoración humano, constituido por dos conceptos: el de gasto inicial o incorporación a la empresa, representado por r%, equivalente al 30% del ingreso total anual del trabajador; y el concepto de preparación especializada, denominado i%, equivalente al 90% para directivos, 60% para técnicos, y 30% para personal operativo (Guevara, 2010).

Al sumar r%+ i% se obtiene el coeficiente h, que representa el índice del costo del capital humano.

Al reunir todos los conceptos mencionados en una sola fórmula, se tiene que el costo directo de accidentes está dado por:

$$Ca= a+n(1-h)R+Tp$$

En tanto que los costos indirectos no se ven fácilmente, son los que están ocultos, son los más difíciles de medir y por lo general se considera que son cuatro o cinco veces más que los costos directos. Estos costos pueden ser (Ramírez Cavassa, 2012):

- Costo del tiempo perdido por el trabajador accidentado.
- El tiempo perdido en atender al accidentado.
- El tiempo perdido de los compañeros de trabajo que suspenden su tarea por curiosidad o por prestar ayuda.
- El tiempo perdido por los jefes de área o supervisores en investigación del accidente y en la reparación de los daños efectuados a los equipos y herramientas.
- El tiempo perdido por ese equipo dañado.
- La pérdida de producción por el resto del día.
- El costo del entrenamiento de un nuevo operario.
- El menor rendimiento de la sección.
- Las pérdidas ocasionadas por entregas retardadas.

Como se puede observar en la tabla siguiente, en el período comprendido entre los años 2010 a 2015, se produjeron accidentes de trabajo que costaron a la Empresa $ 330.634,92, causando un total de 1752 días perdidos.

Tabla 2. Días perdidos y costos de accidentes

Año	Días perdidos	Costo directo	Costo indirecto	Costo total
2010	252	22.971,30	23.807,54	46.778,84
2011	374	30.791,59	34.005,44	64.797,03
2012	333	29.832,63	28.838,96	58.671,59
2013	192	13.033,04	15.607,10	28.640,14
2014	443	46.409,07	46.801,40	93.210,47
2015	158	15.683,44	22.853,41	38.536,85
TOTAL	**1752**	**158.721,07**	**171.913,85**	**330.634,92**

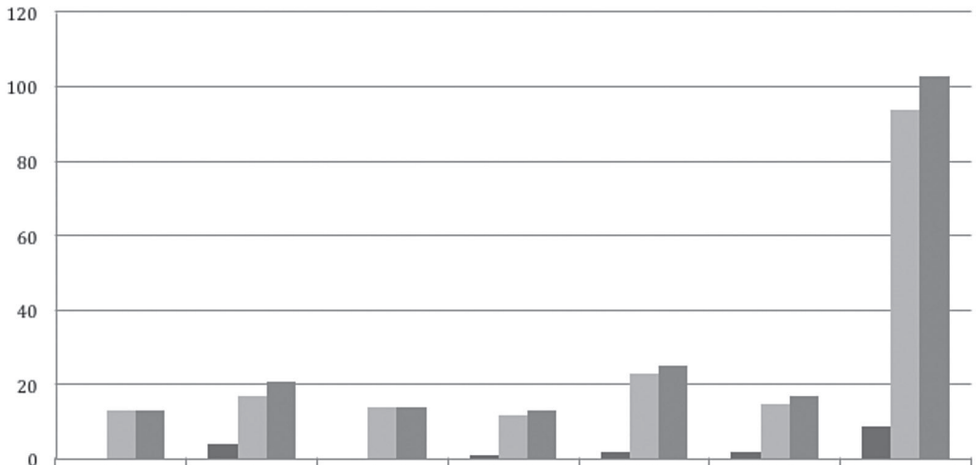
Fuente: EPMAPS
Elaborado por: Los autores

Si se comparan los valores obtenidos, se observó que desde el año 2012, es decir desde cuando se dio inicio a la implementación del Sistema de Gestión en Seguridad en el Trabajo (SGST) en la EPMAPS, hasta el año 2015, se pudo determinar que existió una mejora en la implementación del sistema, derivada sustancialmente de la realización de mediciones y el uso de varios de los productos que son resultado de una consultoría contratada por la Empresa para la implementación del SGST.

Sin embargo, acorde con la legislación vigente C.D 390, para que el SGST sea considerado aceptable, debía llegar a un nivel de cumplimiento igual o superior al 80% de acuerdo con el índice de eficacia del sistema (IE), por tanto para lograr este objetivo se determinó que la Unidad de Seguridad e Higiene del Trabajo realizara una reprogramación en su planificación de trabajo para el año 2015, la misma que fue aprobada por el Gerente de Ambiente, Seguridad y Responsabilidad con fecha 3 de marzo del mismo año.

Para el período en estudio se recopiló la información de los archivos de la Unidad de Seguridad e Higiene del Trabajo de la EPMAPS, relacionada con los avisos de accidentes reportados al IESS, cuyos datos se indican a continuación:

Gráfico. 2. Tipos de accidentes



	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Total general
In Itínire		4		1	2	2	9
Trabajo	13	17	14	12	23	15	94
Total general	13	21	14	13	25	17	103

Conclusiones

El registro de accidentes laborales ocurridos en la Empresa Pública Metropolitana de Agua Potable y Saneamiento, durante el período 2010 a 2015 permitió determinar los costos directos, indirectos y consecuentemente los costos totales, que son resultado de los mismos; con la finalidad que los directivos de la Empresa descubran por sí mismos que la prevención del accidente de trabajo, es a más de un requisito de cumplimiento legal, algo necesario y rentable.

Debido a la ocurrencia de accidentes laborales, un costo importante para la empresa estuvo constituido por la pérdida de recursos humanos que se producen cuando los trabajadores son separados de sus labores por causa de accidentes de trabajo, bien sea temporal o definitivamente; ya que los conocimientos de los trabajadores no son sustituibles con facilidad, se genera además un gasto de tiempo para la capacitación de personal nuevo en las funciones.

Sin embargo, se debe considerar que por más control que exista en la organización para evitar que se produzcan accidentes, siempre habrá un porcentaje de accidentes que son inevitables, considerado como tal un 2%.

De los resultados obtenidos de los costos de los accidentes laborales se puede determinar que están en relación directa con el número de días otorgados a los servidores por causa del accidente de trabajo; es así que en el año 2014 se presentó el mayor costo de accidentes, cuyo valor es de $93.210,47, y un total de 443 días que se dio reposo.

Para el período considerado en el presente estudio, el camino con mayor probabilidad, que presenta mayores problemas de funcionamiento del sistema, es el entorno como causa inicial, su influencia en el individuo, y la de este en la tarea. A partir de esta interrelación ocurre el accidente de trabajo; lo que no implica que entre los otros elementos exista una relación causal, sino más bien que en las circunstancias presentes para ese momento en la empresa, estos elementos fueron los más significativos.

Referencias bibliográficas

- Campos, Gustavo (2008). Seguridad ocupacional. Ecuador: Gutemberg.
- Chávez, César (2009). Análisis e investigación de accidentes: Ecuador: UTE.
- Código del trabajo. (2009). Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Cortés, José (2007). Seguridad e higiene del trabajo. Madrid: Tébar.
- Empresa Pública Metropolitana de Agua potable y Saneamiento de Quito (2010)
- Guevara, Maritza (2013). Guía de estudio economía de la seguridad e higiene en el trabajo. Quito, UTE.
- Heinrich HW (1931). Industrial accident prevention: a scientific approach. McGraw-Hill. *OCLC 571338960*. Citado en Hollnagel, Erik (2009). *Safer Complex Industrial Environments: A Human Factors Approach*. CRC Press. ISBN 1-4200-9248-0.
- Henao, Fernando (2009). Condiciones de trabajo y salud. Bogotá: Ecoe Ediciones.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. (2011). Boletín estadístico número 15. Quito.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2011). Boletín estadístico número 16. Quito.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2005). Resolución C.D. 81. Quito.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2009). Resolución C.D. 261. Quito.
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (2011). Resolución C.D. 390. Quito.
- Instrumento Andino de Seguridad y Salud en el trabajo (2005). Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.
- Instituto de Salud y Trabajo del Perú (2011)
- Instituto Vasco de Seguridad y Salud Laboral, "Análisis de costos de accidentes laborales", 2012.
- López, Daysi. (2009). Análisis de causas y consecuencias de los accidentes de trabajo en el Departamento de Saneamiento de la EMAAP-Q ocurridos durante el período 2000-2009. Quito, UTE.
- Pinos, Lilian (2010). Guía de estudio economía de la seguridad e higiene en el trabajo. Quito, UTE.
- Ramírez, César (2011). Seguridad Industrial, un enfoque integral: México: Limusa.
- Reglamento del Seguro General de Riesgos del Trabajo. Resolución No. C.D. 390. (2011). Quito: IESS.
- Romero, H (2004). Diseño de una metodología para determinar los costos de los incidentes y accidentes laborales en la empresa Baker Hughes Internacional Branches INC. Quito, UTE.
- Yánez, M. (2011). Determinación de costos por accidentabilidad para la empresa Ecofroz S.A, del cantón Mejía, provincia de Pichincha. Latacunga, Universidad Técnica de Cotopaxi.

Webgrafia

- www.insht.es/portal/site/Insht/menuitem>
- Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social <https://www.iess.gob.ec>
- Organización Internacional del Trabajo, Oficina Regional para América Latina y El Caribe. <https://www.oit.org.pe>
- <https://www.eco2.site.com>

Análisis del gobierno corporativo en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador

Analysis of the corporate governance in Ecuador's savings and credit cooperatives

ANÍBAL ALTAMIRANO SALAZAR
Correo electrónico: waaltamirano@espe.edu.ec

HENRY PAZMIÑO ARROYO
Correo electrónico: henryh.pazmino@ute.edu.ec

PILAR ESPINOSA OCHOA
Correo electrónico: epilar@ute.edu.ec

NELSON CERDA PRADO
Correo electrónico: ncerda@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

El artículo está dirigido a analizar la incidencia del gobierno corporativo en las cooperativas de ahorro y crédito, debido a que la gestión administrativa presenta mayores dificultades por la participación democrática de los socios en la toma de decisiones. Se busca también determinar si la existencia de varios actores genera diferentes tipos de relaciones entre los *stakeholders* y si su comportamiento provoca conflictos de interés que motiven la utilización de las prácticas creativas para ocultar el cometimiento de un fraude. En este contexto, la presente investigación busca establecer si la utilización de lineamientos de buen gobierno corporativo en las cooperativas permite prevenir los conflictos de interés, eliminar las prácticas creativas y minimizar riesgos. Para tal fin se realizó una revisión bibliográfica, que consistió en la búsqueda, organización y análisis de varios artículos científicos y de revisión relacionados con el tema, con la finalidad de construir el marco teórico y conceptual. Luego se revisó en las páginas web de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador que cooperativas publican información relacionada con el gobierno corporativo y la gestión de riesgos. Se seleccionaron tres cooperativas, dos en funcionamiento y una en proceso de liquidación, para posteriormente analizar el grado de cumplimiento de las prácticas de gobierno corporativo.

Palabras clave: Gobierno Corporativo, *Stakeholders*, Cooperativas de Ahorro y Crédito.

Abstract

This article aims to analyze the impact of corporate governance in the credit union, taking in account the difficulties the democratic participation of partners in decision-making presents to the administrative management. It also tries to determinate if the existence of several actors generates different types of relations between stakeholders and if their behavior causes conflicts of interest that motivate the use of creative practices to conceal the commission of a fraud. In this context, the present investigation seeks to establish whether the use of guidelines for good corporate governance in cooperatives can prevent conflicts of interest, eliminate creative practices and minimize risks. For this purpose, a literature review was done, which consisted in the searching, organization and analysis of several scientific articles and reviews related to the subject, in order to build the theoretical and conceptual framework. Then, the credit union of Ecuador websites were checked, in order to stablish which cooperatives publish information about corporate governance and risk management. Three cooperatives, two in operation and one in liquidation were selected, to later analyze the degree of compliance with corporate governance practices.

Keywords: Corporate Governance, Stakeholders, Credit Union.

Introducción

Existen diversas formas de organización empresarial, según los fines que persigan, del origen del capital y de la permisibilidad de la normativa legal en los distintos países. En las organizaciones donde prima el capital la junta de accionistas está conformada por un grupo de poder que invierten sus recursos con el único objetivo de obtener la maximización de sus utilidades. Además, en las organizaciones que pertenecen a la economía popular y solidaria la asamblea general está conformada por todos los socios sin importar el monto de capital aportado y su propiedad se encuentra dispersa entre los asociados.

En este contexto, la gestión en las cooperativas presenta mayores dificultades debido a la participación democrática de los socios en el gobierno de la misma y en la toma de decisiones, por cuanto pueden participar en las asambleas generales, elegir y ser elegidos miembros de los Consejos de Administración y Vigilancia u ocupar cargos representativos (Puentes, R., Velasco, M. y Vilar, J., 2009). Estos rasgos otorgan características especiales a la relación de agencia que se desarrolla en las cooperativas, propiciando el aparecimiento de nuevos actores.

Álvarez, (2000) señala a tres actores como integrantes de una cooperativa, los propietarios que son todos los socios, los gestores que pueden ser o no socios y los trabajadores que también pueden ser o no socios de la cooperativa. Estos actores pueden generar tres tipos de relaciones, la primera entre propietarios y gestores profesionales, típica relación de agencia. La segunda entre los socios como propietarios y los socios como gestores, denominada "especial relación de agencia", muy común en las cooperativas. Por último la relación entre la gestión y los trabajadores asalariados, denominada relación de empleo, independientemente que los gestores y los trabajadores sean socios o no.

Al existir muchos actores que generan varios tipos de relaciones nacen diversos tipos de interés en los *stakeholders*, que generan conflictos e incentivan a la utilización de prácticas creativas que distorsionan la información. La diferencia de intereses nace por tres razones fundamentales, información imperfecta, comportamiento de los agentes y sobre todo por la asimetría de la información entre las partes (Charreaux, 1987). En una cooperativa el aspecto más importante es el comportamiento de los agentes que pueden tener distintos intereses que van desde la concepción de no perder el control de la administración hasta el ocultamiento de un fraude.

Las prácticas creativas utilizadas para cambiar la información a través de la manipulación de las cifras financieras consideradas como estrate-

gias o fraudes, son utilizadas en las cooperativas para generar una posición sólida y rentable de las mismas; es decir, los administradores buscan formar una matriz de opinión positiva frente a sus *stakeholders* y en especial si esta matriz tiene un efecto significativo en su valor patrimonial. Nace entonces el verdadero problema, que radica en el cumplimiento de los objetivos sin importar el cómo, generando inestabilidad e inseguridad en las operaciones, pudiendo llegar incluso a provocar el cierre de la cooperativa.

Para prevenir la utilización de las prácticas creativas, a nivel mundial se han publicado varios códigos de buen gobierno corporativo, los mismos que cuentan con carácter de obligatoriedad. En España por ejemplo se publicó el Código Olivencia en 1998, el Código Aldama en el año 2003 y el Código unificado de buen gobierno corporativo en el año 2006. En América Latina en el año 2004 el Banco de Desarrollo de América Latina, CAF, con la colaboración del IAAG, consultora con mayor experiencia especializada en gobiernos cooperativos en Latinoamérica, publicó los lineamientos para un buen gobierno corporativo actualizados en el año 2012. La cooperativa de las Américas ACI emitió la evaluación integral del buen gobierno cooperativo que evalúa el cumplimiento de los principios cooperativos.

El buen gobierno corporativo busca establecer los medios a través de los cuales se puede prevenir y corregir un posible conflicto de intereses entre las partes interesadas (Crespi, R. y Gispert, C., 1999). Por esta razón, la investigación busca establecer si la utilización de lineamientos de buen gobierno corporativo en las cooperativas permite prevenir los conflictos de interés, eliminar las prácticas creativas y minimizar riesgos.

Metodología

En la investigación se realizó una revisión bibliográfica que consistió en la búsqueda, organización y análisis de varios artículos científicos y de revisión relacionados con el tema. Se determinaron similitudes, concordancias y contradicciones entre los autores para argumentar la situación identificada, construyendo de esta manera el marco teórico y conceptual.

Posteriormente, se revisaron en las páginas web de las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador, las que publican información relacionada con el Gobierno Corporativo y la gestión de riesgos. Se seleccionaron dos cooperativas, la coperativa "Andalucía" que ha implementado los lineamientos emitidos por el Banco de Desarrollo de América Latina y la cooperativa "29 de octubre" que posee la certificación ACI de las Américas de buen gobierno cooperativo. Además, se analizaron los informes de supervisión y control realizados por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria y los informes de auditoría practicados a la cooperativa "Coopera", que se encuentra en liquidación.

Una vez seleccionadas tres cooperativas, dos de ellas en funcionamiento y una en proceso de liquidación se procedió a medir el grado de cumplimiento de las prácticas de Gobierno Corporativo. Para el efecto se utilizaron los lineamientos para un código de gobierno corporativo emitidos por el Banco de Desarrollo de América Latina, CAF, por cuanto evalúan cinco aspectos importantes para una buena gestión. Dichos aspectos se encuentran relacionados con los socios, la asamblea general, el directorio, la arquitectura de control y la transparencia de la información. Al final se establecieron las consecuencias que podrían originar el incumplimiento de los lineamientos del Gobierno Corporativo.

1. Marco teórico del gobierno corporativo

El gobierno corporativo es una temática que se encuentra inmersa en las corrientes institucionalistas y las neoinstitucionalistas. Según la corriente institucionalista las organizaciones actúan como reglas abstractas e independientes de los individuos que ayudan al logro de los objetivos, guiando al mercado (Reis Mourao, 2007). En cambio, en la corriente neoinstitucionalista las organizaciones toman relevancia y se convierten en la parte central del intercambio y de la toma

de decisiones individual y grupal. Como se observa en las dos teorías el denominador común son las organizaciones, por esta razón es necesario analizar las teorías económicas de la organización. Entre las más relevantes se citan a la teoría de los costos de transacción, teoría de los derechos de la propiedad y la teoría de la agencia, que explican el funcionamiento de la organización y el papel del gobierno corporativo.

Teoría de los Costos de Transacción

La teoría de los costos de transacción busca identificar las características y las razones que hacen que una transacción sea problemática y costosa, con el objetivo de hacerla más eficiente (Salgado, 2003). Entendiéndose a una transacción al intercambio de bienes y servicios en el mercado o a través de un contrato, el mismo que significa una promesa de desempeño futuro. Este tipo de intercambios, donde se establece una promesa de desempeño futuro son el objeto principal de la Teoría de los Costos de Transacción (Alchian y Woodward, 1988).

Coase (1996) citado en (Bohórquez, 2011), afirma que si los costos de transacción son iguales o superiores a los costos de mercado, la empresa no tiene sentido. Para Williamson (1985) las estructuras de gobernación constituyen una gama que va del mercado a la empresa y dentro de ella los costos de transacción a que estructura de gobernación pueden pertenecer. Para el efecto la teoría de costos de transacción establece tres formas principales de gobierno: mercado, híbridos y jerarquía (Williamson O., 1991).

Los autores García, Lara y Taboada (2004) citando a Williamson (1999) manifiestan que los costos de transacción consideran en su análisis al riesgo inherente[1] de las transacciones. Entre los riesgos señalan a la contratación en desequilibrio, dependencia bilateral, riesgos de medición, capacidad de respuesta, abuso estratégico, y los frágiles derechos de propiedad (Williamson O., 1999). Este tipo de riesgos en un ambiente estable carecería de interés eliminando los conflictos de contratación y la incertidumbre, mejorando la relación de mercado y organización interna. En este momento es cuando el gobierno juega un papel importante por cuanto al administrar de manera adecuada el riesgo inherente la empresa asegura la base del funcionamiento de la misma.

Teoría de los Derechos de Propiedad

El autor Demsetz (1996), establece que la importancia de los derechos de propiedad deriva del hecho que ayudan a formarse las expectativas en las relaciones con otros. Dichas expectativas se encuentran basadas en leyes, hábitos y costumbres de la sociedad, que permiten que un propietario tenga el consentimiento de sus pares para actuar de manera determinada. En cambio Rialp y Salas (2002) señalan que la propiedad es relevante en cuanto otorga derechos residuales de decisión que permiten resolver las diferencias en una transacción. Ambos autores concuerdan en que los derechos de propiedad pueden beneficiar o perjudicar a la misma persona y a terceros y el modo como lo hacen lo especifican los mismos derechos de propiedad.

La teoría establece tres tipos de propiedad, en primer lugar la propiedad conjunta es aquella en la cual las personas que participan en la transacción tienen poder de veto en los activos no humanos. En cambio en la propiedad separada, los activos no humanos que son parte de la transacción, se reparten entre todas las personas que intervienen en la misma. Por último cuando todos los activos no humanos que son parte de la transacción pertenecen a una sola persona se denominan propiedad única (Grossman, S. y Hart, O., 1986); (Hart, O. y Moore, J., 1990); (Hart, 1995).

Teoría de la Agencia

La teoría de la agencia es el marco conceptual que analiza las formas de organización económica, mediante la noción de agencia su relación y los costos que en ella se incurren (Coriat Benjamin,

1 Es aquel riesgo que se encentra inmerso en la actividad, que es parte o propio de ella.

Weinstein Olivier, 2011). Se puede definir a la relación de agencia como el aspecto contractual entre dos partes, en la cual el principal contrata al agente para que administre sus recursos asignándole poder de decisión (Jensen, M.C. y Meckling, W.H., 1976). En este contexto la teoría de la agencia analiza los problemas que pueden surgir debido a la diferencia de intereses entre las dos partes, principal y agente. Los intereses pueden divergir por tres razones fundamentales, cuando existe información imperfecta, comportamiento de los agentes y sobre todo por la asimetría de la información entre las partes (Charreaux, 1987).

Salas Fumas (1987), manifiesta que la escasa información del principal, confiere al agente una gran discreción para perseguir objetivos propios que no siempre redundan en el mayor beneficio para el principal. Esto demuestra que la separación de la propiedad y el control son el origen de todos los problemas de la relación de la agencia, y para evitar esta disparidad se hace necesario el aparecimiento de los incentivos. Dichos incentivos permiten disminuir el nivel de riesgo que recaen sobre el principal, por cuanto con los incentivos intenta acercar o igualar los intereses. El agente en cambio asume el riesgo de tomar decisiones en un ambiente complejo, decisiones que permitirían disminuir la desviación del agente respecto a lo establecido en el contrato (Álvarez Pérez, Ma Belen; Arbesú López, Pilar; Fé Canto, Celia, 2000).

2. Marco conceptual del gobierno corporativo

Gobierno Corporativo desde el enfoque Shareholders

Para Shleifer y Vishny (1997) el gobierno corporativo son los medios que garantizan que las personas que invierten su dinero reciban un retorno adecuado de sus inversiones. Desde este punto de vista económico es necesario señalar que es aquí donde se configura el problema de la agencia, que consiste básicamente en la diferencia de intereses entre el principal y el agente. La existencia de la incertidumbre el riesgo y la asimetría de la información hacen que el principal no tenga el control sobre las decisiones del agente que actúa bajo sus propios intereses. Entonces nacen dos probabilidades: que el agente actúe como lo desea el principal o que el agente sea incompetente para el cargo, situaciones que impedirían que el inversionista obtenga el retorno deseado de sus inversiones.

En este sentido Crespi y Gispert (1999) coadyuban al señalar que el gobierno corporativo son mecanismos que previenen conflictos de intereses entre los acionistas y directivos. La Porta Lopez de Silanes y Shleifer y Vishny (2000), complementan este enfoque al describir como los inversores fuertes deben proteger sus derechos de propiedad contra los intereses internos. En este contexto, el gobierno corporativo busca establecer lineamientos para que las empresas sean administradas por sus directivos creando valor en beneficio de los accionistas (Ustáriz, 2004). Eisenhardt (1989) y Nilakant y Hayagreeva (1994) manifiestan que el enfoque de la teoría de la agencia (enfoque *shareholders*) se direcciona al esfuerzo individual dejando a un lado el trabajo en equipo.

Gobierno Corporativo desde el enfoque *stakeholders*

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) en el año 1999 aprobó los Principios de gobierno corporativo, que posteriormente fueron revisados en el año 2002. Dichos principios sin ser vinculantes buscan que los países miembros y no miembros de la OCDE perfeccionen sus marcos legales, institucionales y reglamentarios relacionados con el Gobierno Corporativo. En este enfoque los principios centran su atención en las empresas que cotizan en bolsa, dejando abierta la posibilidad que puede ser utilizado para todo tipo de empresas. Básicamente los principios son seis directrices que se relacionan con el marco jurídico y regulatorio, la actuación del Estado, tratamiento de los accionistas, relaciones con partes interesadas, transparencia y responsabilidades de los directorios (OCDE, 2004).

La OCDE en su enfoque incluye a las partes interesadas, permitiendo que se defina al Gobierno Corporativo desde otro punto de vista. Para el efecto Ganga y Vera (2008) señalan que el gobierno corporativo es el conjunto de prácticas, reglas, normas y procesos apropiados que guían el comportamiento entre la administración de la empresa y los agentes económicos que tengan algún interés. Esta filosofía corporativa permite medir y evaluar los riesgos, con la finalidad garantizar el uso eficiente de los recursos y brindar confianza a una gama amplia de partes interesadas.

Para autores como Rodríguez (2002) y Rivero (2005), el gobierno corporativo es amplio y multidisciplinario que permite desarrollar la actividad empresarial con principios de transparencia y responsabilidad. Desde esta perspectiva el gobierno corporativo cuida los intereses de todas las partes interesadas, es decir accionistas, socios, directivos, empleados, acreedores, clientes, etcétera. Como se puede observar, la nueva preocupación de las empresas no es solamente la maximización de las utilidades y la valoración de sus activos, sino todos sus componentes y la comunidad en la que desarrollan sus actividades.

3. El gobierno corporativo en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador

En el Ecuador, las cooperativas de ahorro y crédito observan lo dispuesto en la Ley orgánica de Economía Popular y Solidaria, art. 21, dicha ley define a las cooperativas de la siguiente manera:

> "…como sociedades de personas que se han unido en forma voluntaria para satisfacer sus necesidades económicas, sociales y culturales en común, mediante una empresa de propiedad conjunta y de gestión democrática, con personalidad jurídica de derecho privado e interés social. Las cooperativas, en su actividad y relaciones, se sujetarán a los principios establecidos en esta Ley y a los valores y principios universales del cooperativismo y a las prácticas de Buen Gobierno Corporativo."

En esta definición se establece que las cooperativas deben sujetarse a las prácticas de buen gobierno corporativo, y que en ellas están inmersos varios actores denominados partes interesadas. Por lo tanto, es claro que el enfoque de gobierno corporativo que debería predominar en este tipo de organizaciones es el enfoque *stakeholders*. Por cuanto las cooperativas no persiguen la maximización del beneficio como objetivo fin, sino que promueven objetivos con intereses sociales, en búsqueda de la satisfacción de todos los grupos de interés.

En el catastro de la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria existen 952 cooperativas de ahorro y crédito, clasificadas en cinco segmentos, según el monto de sus activos. Al segmento No. 1, objeto de esta investigación, pertenecen 26 cooperativas cuyos activos totales de manera individual superan ochenta millones de dólares. Por el monto de sus activos, tamaño y la cantidad de socios que las conforman, estas cooperativas deberían poseer y publicar los resultados de la aplicación de los códigos, lineamientos y prácticas de buen gobierno corporativo.

Sin embargo, luego de haber revisado la información publicada en los últimos tres años, por las cooperativas que pertenecen al segmento No. 1, se obtuvieron los siguientes resultados:

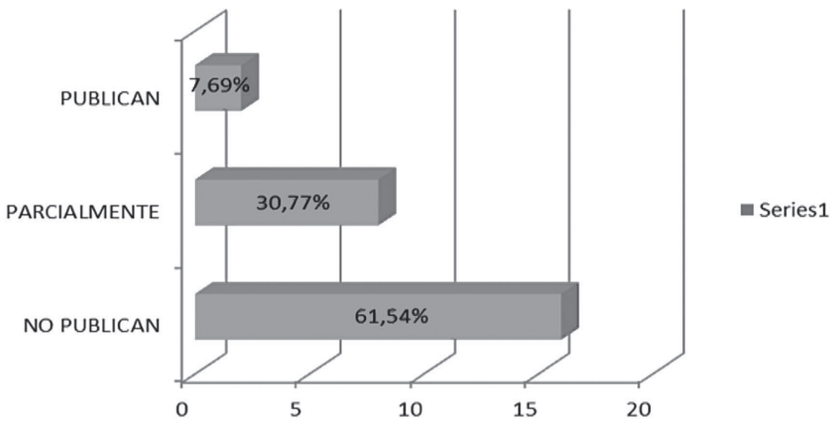
Tabla 1. Cooperativas que pertenecen al segmento No.1 que publican informes o resultados de Gobierno Corporativo

No.	Razón Social	2013	2014	2015
1	Cooperativa de Ahorro y Crédito Juventud Ecuatoriana Progresista Ltda.			
2	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jardín Azuayo Ltda.			
3	Cooperativa de Ahorro y Crédito 29 de Octubre Ltda.	x	x	x
4	Cooperativa de Ahorro y Crédito Cooprogreso Ltda.	x	x	
5	Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina Manuel Esteban Godoy Ortega Ltda.			
6	Cooperativa de Ahorro y Crédito Riobamba Ltda.			
7	Cooperativa de Ahorro y Crédito Oscus Ltda.			
8	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Francisco Ltda.			
9	Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Cotopaxi Ltda.		x	
10	Cooperativa de Ahorro y Crédito Andalucía Ltda.	x	x	x
11	Cooperativa de Ahorro y Crédito Mushuc Runa Ltda.			
12	Cooperativa de Ahorro y Crédito El Sagrario Ltda.			
13	Cooperativa de Ahorro y Crédito 23 de Julio Ltda.	x	x	
14	Cooperativa de Ahorro y Crédito Atuntaqui Ltda.			
15	Cooperativa de Ahorro y Crédito Alianza del Valle Ltda.			
16	Cooperativa de Ahorro y Crédito Cámara de Comercio de Ambato Ltda.		x	
17	Cooperativa de Ahorro y Crédito Santa Rosa Ltda.			
18	Cooperativa de Ahorro y Crédito Pablo Muñoz Vega Ltda.			
19	Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa Biblián Ltda.			
20	Cooperativa de Ahorro y Crédito de los Servidores Públicos del Ministerio de Educación		x	
21	Cooperativa de Ahorro y Crédito Policía Nacional Ltda.	x	x	
22	Cooperativa de Ahorro y Crédito Pilahuin Tío Ltda.			
23	Cooperativa de Ahorro y Crédito Tulcán Ltda.			
24	Cooperativa de Ahorro y Crédito San José Ltda.			
25	Caja Central Financoop		x	
26	Cooperativa de Ahorro y Crédito de la Pequeña Empresa de Pastaza Ltda.	x		

Elaboración propia.

De las cooperativas pertenecientes a este segmento únicamente el 7.69% ha presentado de manera consecutiva los informes o resultados de gobierno corporativo en los tres períodos analizados. El 30,77% presenta de manera parcial, es decir publican uno y hasta dos años, el resto de las cooperativas que representan el 61,54% no publican los informes respectivos.

Figura1. Cooperativas que publican memorias e informes de Gobierno Cooperativo en la página web



Elaboración propia.

4. Resultados

Después de verificar el grado de cumplimiento de los lineamientos emitidos por el Banco de Desarrollo de América Latina, CAF, en las cooperativas seleccionadas, en relación con la información publicada en las páginas web y en sus informes, se obtuvieron los siguientes resultados:

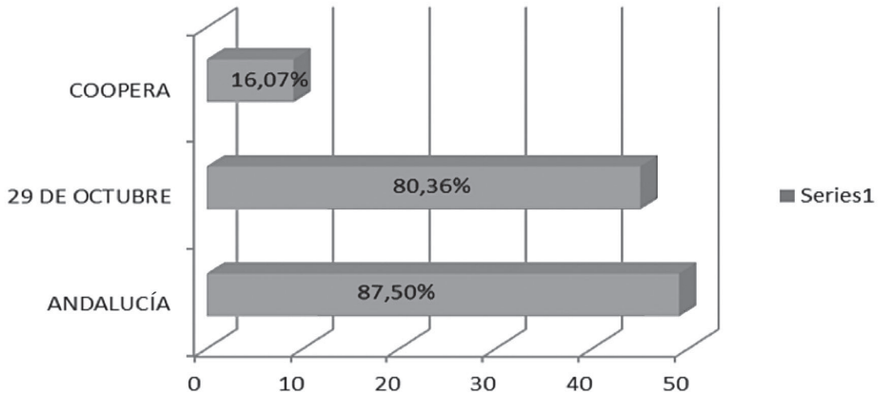
Tabla 2. Metodología Banco de Desarrollo de América Latina, CAF

Lineamiento	Puntaje óptimo	COAC Andalucía	COAC 29 de Octubre	COAC Coopera
Derecho y trato equitativo de socios	16	13	12	4
Asamblea General de socios	25	22	23	6
Directorio	56	49	45	9
Arquitectura de control	27	25	24	4
Transparencia de información financiera y no financiera	9	8	8	4
Total	**133**	**117**	**112**	**27**
Porcentaje	**100,00%**	**87,97%**	**84,21%**	**20,30%**

Elaboración propia.

La cooperativa Andalucía obtiene el grado de cumplimiento equivalente al 87,97%, por cuanto es la única cooperativa de este segmento que publica información que da cuenta que aplica los lineamientos emitidos por el Banco de Desarrollo de América Latina. En segundo lugar se ubicó la cooperativa "29 de Octubre" que alcanzó el 84,21%, no publica que haya implementado los lineamientos del banco; sin embargo, ha obtenido una certificación de buen gobierno cooperativo emitida por la ACI. Y como resultado de la evaluación de la cooperativa "Coopera" en liquidación se obtuvo un grado de cumplimiento del 20,30%. El lineamiento que mayor representación tiene dentro de la calificación total está relacionado con el Directorio y representa el 42,10%. El análisis efectuado determina que las cooperativas "Andalucía" y "29 de octubre" tienen un grado de cumplimiento del 87,50% y 80,36% respectivamente. Entre las razones principales esta la dinámica del directorio mediante la utilización de planes de trabajo, reuniones periódicas, inexistencia de operaciones vinculadas, entre otras. La cooperativa Coopera obtuvo el 16,07%, debido a la inexistencia de reglamentos, falta de requisitos para ser miembro de los consejos, remuneraciones excesivas y lo más importante existencia de operaciones vinculadas por montos significativos.

Figura 2. Grado de Cumplimiento Lineamiento Directorio

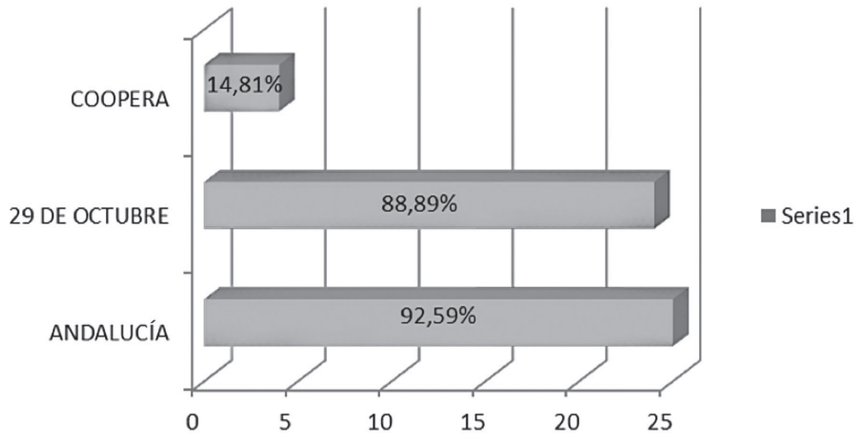


Elaboración propia.

En segundo lugar están los lineamientos relacionados con la Arquitectura de Control, los mimos que están conformados por el control interno, las labores de auditoría y sobre todo la gestión de riesgos. Así mismo las dos cooperativas que han implementado prácticas de Gobierno Corporativo obtienen resultados de 24 y 25 puntos, tomando en cuenta que el puntaje óptimo es de 27 puntos. Esta situación concuerda con la información presentada por las cooperativas en sus informes de riesgos, por cuanto las dos organizaciones poseen indicadores de riesgos dentro de rangos razonables y calificaciones positivas. Los resultados demuestran que las cooperativas seleccionadas si han establecido sistemas de control con la finalidad de minimizar sus riesgos.

Situación que no sucedió con la cooperativa "Coopera", por cuanto su bajo puntaje alcanzado demuestra las razones por las cuales se produjo su cierre y posterior liquidación. La cooperativa no poseía un sistema de control interno adecuado, por cuanto se utilizaron prácticas creativas para cambiar la realidad de la empresa. La finalidad fue el cometimiento de una serie de ilícitos, desde operaciones vinculadas con empresas ficticias en el exterior, hasta la utilización de las cuentas bancarias para el lavado de activos.

Figura3. Grado de Cumplimiento Lineamiento Arquitectura de Control



Elaboración propia.

5. Conclusiones y discusión

La participación democrática de los socios en el gobierno de una cooperativa, ocasiona que el gobierno corporativo tenga características especiales, por cuanto existen nuevos actores y varios tipos de relaciones. Los socios que son propietarios de la cooperativa, pueden también ser gestores u ocupar cargos en los mandos medios y hasta operativos, según su conocimiento y especialización. Esta situación otorga rasgos especiales a la relación de agencia, por cuanto existen diversos tipos de interés al existir varios *stakeholders*.

La diferencia de intereses ocasiona conflictos que afectan a la gestión de una cooperativa, por cuanto sus administradores buscan cambiar la realidad de la información mediante la utilización de prácticas creativas. Realizadas con la finalidad de mantener el control de la administración de la cooperativa u ocultar un fraude. Esta última, es la razón más predominante, por cuanto las cooperativas se han convertido en focos de atención para poder hacer lícito el dinero obtenido de manera ilícita, lavado de activos, entre otros delitos.

En la investigación se observó la existencia de un caso de lavado de activos, ocultado con la utilización de prácticas contables creativas que ocasionaron el cierre de la misma, fraude que fue cometido por cuanto los controles internos establecidos por la cooperativa no garantizaban seguridad y razonabilidad de la información. El Directorio no estaba estructurado de manera adecuada, existía operaciones vinculadas con empresas ficticias en el exterior.

En cambio, en las cooperativas que implementaron lineamientos de buen gobierno corporativo, se observa que poseen indicadores aceptables y calificaciones positivas. Dentro de sí se han establecido verdaderos sistemas de control, sus directorios son conformados por miembros idóneos con alta capacitación y todos sus procesos se encuentran debidamente reglamentados.

En conclusión, las prácticas de buen gobierno corporativo minimizan los conflictos de interés, por la tanto disminuye la posibilidad de utilización de prácticas contables creativas que cambien la realidad de una cooperativa, en beneficio de los administradores. Una cooperativa que aplique gobierno corporativo sin importar la metodología utilizada va a obtener indicadores positivos que le permitirán minimizar riesgos que hagan más eficiente su administración.

El gobierno corporativo es un tema nuevo, conforme se demostró en esta investigación, por lo menos no hay información publicada que de-

muestre que ha sido implementado en las cooperativas de ahorro y crédito del Ecuador. En tal virtud se recomienda que se seleccione una muestra de varias cooperativas y se implementen lineamientos de gobierno corporativo, los mismos que deberán ser evaluados de manera periódica e ir analizando los resultados obtenidos. Con la finalidad de comparar los resultados frente a las cooperativas que no han sido seleccionadas y proponer una metodología que sea aplicable de manera obligatoria con el apoyo de los organismos de control.

5. Referencias bibliográficas

- Alchian y Woodward. (1988). The Firm is Dead; Long Live the Firm: A review of Oliver E.Williamsons. *The Economic institution of capitalism. Journal of economic literature*(26), 65-79.
- Álvarez Pérez, Ma Belén; Arbesú López, Pilar; Fé Canto, Celia. (2000). Las cooperativasen el marco de la teoría de la agencia. *Ciriec España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*(34), 169-188.
- Bohórquez, L. E. (2011). Gobierno corporativo y control interno: algunas limitaciones y desafios. *Economía Gestión y Desarrollo*(12), 39-57.
- Charreaux, G. (1987). La théorie positive de l´agence: une synthese de la litterature. *De novvelles theories pour gérer I´Entreprise*.
- Coriat Benjamin, Weinstein Olivier. (2011). *Nuevas teorías de la empresa una revisión crítica*. Buenos Aires: Lenguaje claro.
- Crespi, R. y Gispert, C. (1999). Implications for the governance of Spanish companies. *II foro de finanzas*.
- Demsetz, H. (1996). Una revisión de la teoria de la empresa. En o. Williamson,& S. Winter, la naturaleza de la empresa: origenes y desarrollo. *Fondo de Cultura económica*., 220-247.
- Eisenhardt, K. (1989). Agency theory: An assessment and review. *Academy of Management Review*(14), 57-74.
- Ganga Contreras Francisco Anibal, Vera Garnica José Ricardo. (2008). El Gobierno coorporativo: consideraciones y cimientos teóricos. *Cuadernos de administración, 21*(35), 93-126.
- García Garnica, Alejandro; Lara Rivero, Arturo; Taboada Ibarra, Eunice. (2004). La coordinación "híbrida" desde las perspectivas de Williamson y de Nooteboom. *Análisis Económico, XIX*(40), 102-117.
- Grossman, S. y Hart, O. (1986). the costs and benefits of ownership: a theory of vertical and lateral integration. *Journal of political economic*(94), 691-719.
- Hart, O. (1995). Firms, Contracts, and Financial Structure. *Clarendon Press Oxford*.
- Hart, O. y Moore, J. (1990). Property rights and the nature of the Firm. *Journal of Political Economy*(98), 119-1158.
- Jensen, M.C. y Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managenial behavior, agency cost, and ownership structure. *Journal of Financial Economics, 3*, 305-360.
- La Porta López de Silanes y Shleifer y Vishny. (2000). La protección del inversor y gobierno corporativo. *Revista de Economía Financiera, 58*, 3-27.
- Nilakant, V. y Hayagreeva, R. (1994). Agency theory and uncertainty in organizations: an evaluation. *Organization studies*(15), 649-672.

- OCDE, O. p. (2004). *Principios de Gobierno Corporativo de la OCDE*. París: Lerko Print S.A.

- Puentes, R., Velasco, M. y Vilar, J. (2009). El buen gobierno corporativo en las sociedades cooperativas. *Revista de Estudios Cooperativos*(98), 118-140.

- Reis Mourao, P. (2007). El institucionalismo norteamericano: origenes y presente. *Revista de Economía Institucional*(9), 315-325.

- Rialp, Josep; Salas, Vicente. (2002). La Colaboración empresarialdesde la teoría de los derechos de propiedad. *Investigaciones Económicas, XXIV*, 113-144.

- Rivero, P. (2005). Responsabilidad social y Gobierno Corporativo: Información y transparencia. *Revista asturiana de economía RAE*(34), 9-29.

- Rodríguez, J. (2002). Teoría de los partícipies y ciudadania empresarial: Una perspectiva pluralista del gobierno de las companias. *Ekonomiaz*, 74-109.

- Salas Fumas, V. (1987). *Economía de la Empresa*. Barcelona: Ariel.

- Salgado, E. (2003). Teoría de costos de transacción una breve reseña. *Cuadernos Administrativos Bogotá*, 61-78.

- Shleifer, A; Vishny R. (1997). A Survey of Corporate Governance. *Journal of Finance*(52), 737-783.

- Ustáriz, L. (2004). Corporate Governance: evolución y reto frente al riesgo operativo en el nuevo acuerdo de Basilea. (C. N. Corporativo, Ed.) *Boletin de Corporate Governance*(53).

- Williamson, O. (1985). *Las Instituciones económicas del capitalismo*. México.

- Williamson, O. (1991). Comparative economic organization. The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative Sciencie Quarterly*, 36, 269-296.

- Williamson, O. (1999). Nueva vista al realismo legal: la perspectiva del derecho, la economía y la organización", en Carroll, G. y Teece, D., Empresas, mercados y jerarquías. La perspectiva económica de los costos de transacción. *Oxford University Press*.

El control aduanero en el Ecuador, una visión al período 2013 - 2016

The customs control in Ecuador, a vision to the period 2013 - 2016

LAURA ANGÉLICA DE LA CRUZ GUERRERO
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: laura.delacruz@ute.edu.ec

DARWIN EUGENIO ROSALES NIETO
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico:darwin.rosales@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

El Ecuador tiene como principales fuentes de financiamiento de su presupuesto los ingresos provenientes de las exportaciones, especialmente de las ventas del petróleo y sus derivados; el financiamiento internacional y la recaudación tributaria. De esta última, un componente importante es la recaudación aduanera, cuyos mayores rubros corresponden a impuestos Ad Valorem, Impuestos a Consumos Especiales, Salvaguardias e Impuesto al Valor Agregado. De ahí la razón para que el Servicio Nacional de Aduana despliegue estrategias y planes que le permitan asegurar un adecuado control aduanero. La normativa internacional comprende una serie de conceptos que facilitan la ejecución de operaciones tanto al interior del país, como en cooperación con las Administraciones Aduaneras de otros Estados. El Ecuador ha emprendido un proceso de modernización del Sistema Aduanero, el mismo que ha incluido reformas legales, equipamiento tecnológico, optimización y desarrollo del talento humano, desarrollo e implementación de procesos y procedimientos; todo ello ha generado un incremento de las recaudaciones, reducción de tiempos de despacho, eficiencia en patrullajes terrestres y marítimos y un gran despliegue del control posterior, entre otros aspectos.

Palabras clave: Control aduanero, Gestión de riesgo.

Abstract

Ecuador has, as main sources of financing of its budget, the revenues from exports, especially from sales of oil and its derivatives; international financing and tax collection. Of this last one, an important component is the customs collection, whose major items correspond to Ad valorem taxes, Taxes to Special Consumers, Safeguards and Value Added Tax. Hence the reason for the National Customs Service to deploy strategies and plans that allow them to ensure adequate customs control. The international regulations include a series of concepts that facilitate the execution of operations, both within the country and in cooperation with the Customs Administrations of other States. Ecuador has undertaken a process of modernization of the Customs System, which has included legal reforms, technological equipment, optimization and development of human talent, development and implementation of processes and procedures; all of which has led to an increase in revenues, reduction of dispatch times, efficiency in land and sea patrols, and a large deployment of subsequent control, among other aspects.

Keywords: Custom control, Risk control.

Introducción

El comercio internacional a lo largo de la historia ha pasado por varias etapas en la búsqueda de un organismo que lo regule y que, al ser aceptado por los países actores, garantice tranparencia y equidad en sus acciones.

Si se remite a las primeras décadas del siglo pasado miramos que el colapso del comercio producido en los años treinta generó varias iniciativas, entre ellas la conformación de la Organización Internacional de Comercio –OIC (International Trade Organization -ITO), que nació como parte de la Carta de La Habana y que finalmente, ante la no aprobación del Congreso de los Estados Unidos, tuvo que descartársela, dando paso al GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio, cuya vigencia a partir de 1947 generó una paulatina liberación del comercio multilateral, al tener como base de su accionar, primero, la cláusula de la "nación más favorecida", a la que le asigna tal importancia que se encuentra inscrita en su primer artículo, y luego, la cláusula de la "reciprocidad de convenios". En ese contexto, el GATT estableció las reglas bajo las cuales se desarrolló gran parte del comercio mundial hasta la década de los ochenta en que empieza a configurarse nuevas formas de organización de los países, dando paso a estructuras regionales muy poderosas como la Comunidad Económica Europea (actual Unión Europea) y a inicios de los noventa del Tratado de Libre Comercio de América del Norte –TLCAN o NAFTA por sus siglas en inglés.

Es entonces que aparece la Organización Mundial de Comercio, OMC, y asume como uno de sus roles principales evitar las desviaciones del comercio por parte de los bloques regionales, servir de foro para la negociación de acuerdos encaminados a reducir los obstáculos al comercio internacional y a asegurar condiciones de igualdad para todos los miembros. En ese sentido, se amplía la concepción de Política Comercial que hasta ese entonces se limitaba a cuestiones arancelarias y a medidas que regulaban el paso de mercancías por las fronteras, fijar cuotas o contingentes, regulando, permitiendo o prohibiendo tales o cuales transacciones, dando también un giro al concepto de comercio exterior como el movimiento transfronterizo de los factores de la producción, es decir no solo de mercancías, sino tambien de personas, de servicios y de capital; hoy la Política Comercial abarca nuevos aspectos que van más allá de las

> …cuestiones clásicas como la creación de empleo y las políticas agrícolas e industriales, junto con las políticas de desarrollo y la política exterior y cuestiones más nuevas como los derechos laborales y la política ambiental, sino también (entre otras cosas) la promoción del imperio de la ley, la responsabilidad social de las empresas, la protección de los intereses y derechos del consumidor e incluso las políticas de vecindad. (CRAIG, 2013, pág. xi)

Es en ese entorno que a partir del 21 de diciembre de 1995 el Ecuador decide adherirse como miembro pleno de la Organización Mundial de Comercio creada el 27 de septiembre de 1995, según Acuerdo firmado en Ginebra, Suiza; a partir de ese momento su política comercial debe inscribierse en

> …los principios fundamentales y rectores de la OMC, es decir: la apertura de las fronteras, la garantía del principio de la nación más favorecida y del trato no discriminatorio entre los Miembros, así como el compromiso de lograr la transparencia en sus actividades, ….esa apertura de los mercados debe ir acompañada de políticas nacionales e internacionales racionales que contribuyan al crecimiento económico y al desarrollo en consonancia con las necesidades y aspiraciones de cada uno de los Miembros. (OMC, 2014)

La Comunidad Andina – CAN, en la decisión 574, define la expresión "control aduanero" como "el conjunto de medidas adoptadas por la administración aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación aduanera o de otras disposiciones cuya aplicación o ejecución es de competencia o responsabilidad de las aduanas" (CAN 1, 2003, pág. 4). Nótese que las dos organizaciones incluyen en las obligaciones de la Aduana no solo a las disposiciones por ella emitidas, sino

a todas aquellas que expida cualquier autoridad u organismo, de cuyo cumplimiento sea responsable o esté bajo la potestad de la Aduana.

En el Ecuador, la norma legal que regula las relaciones jurídicas entre el Estado y las personas naturales o jurídicas que realizan actividades directa o indirectamente relacionadas con el tráfico internacional de mercancías es el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones, COPCI, libro V, cuyo reglamento en su artículo dos define al Control Aduanero como "el conjunto de medidas adoptadas por la Autoridad Aduanera con el objeto de asegurar el cumplimiento de la legislación, cuya aplicación o ejecución es de su competencia o responsabilidad, al cual deberán someterse los distintos operadores de comercio exterior." (Asamblea Nacional 1, 2010, pág. 28)

Metodología

Se realizó un análisis exploratorio y descriptivo de información contenida en libros, revistas científicas, documentos emitidos por instituciones públicas, especialmente boletines e informes de gestión, de los cuales se obtuvieron estadísticas que fueron analizadas y contrastadas que permitieron un enfoque global y objetivo del tema estudiado.

El método inductivo - deductivo fue empleado para depurar la información recopilada, la misma que luego de su análisis permitió llegar a las conclusiones que quedan plasmadas en este estudio. Asimismo, se empleó el método histórico el cual favoreció para estudiar los diferentes procesos que se han llevado a cabo y los resultados de cada etapa, hasta llegar al momento actual, verificando su evolución y los avances del control aduanero en Ecuador.

Resultados

Marco legal

La normativa sobre Control Aduanero que rige para el Ecuador, recoge conceptos y mandatos de regulaciones que aplican el criterio de Supranacionalidad, entre ellas: Convenio de Kyoto, Anexo General Capítulo 6- Directivas sobre Control Aduanero Decisión 574, CAN- Régimen Andino sobre Control Aduanero Decisión 571, CAN- Valor en Aduana de las mercancías importadas También está la norma interna contenida en el Libro V del COPCI y en el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, además de Manuales, Boletines y Resoluciones emitidas por el SENAE sobre las actividades que deben cumplir los funcionarios, Operadores de Comercio Exterior y las personas naturales y jurídicas involucradas, de tal manera que se garantice un despacho ágil sin que ello signifique sacrificar el control estatal ejercido a través de la Aduana.

En un resumen del contenido de las citadas normas legales (OMA 1, 2013) podríamos decir que presentan detalladamente las mejores prácticas y otros asuntos que toda administración aduanera moderna que ejecute un programa de control aduanero, debería tener en cuenta, procurando un equilibrio entre el control y la facilitación al comercio de mercancías, implementando procedimientos de control basados en la gestión de riesgos, los mismos que deben ser permanentemente revisados y ajustados.

La Decisión 574 (CAN 1, 2003) especifica que el control aduanero se aplicará al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento, y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte, hacia y desde el territorio aduanero comunitario. Asimismo, el control aduanero se ejercerá sobre las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren o salgan del territorio aduanero. Para ello establece que el control aduanero podrá realizarse en las fases siguientes:

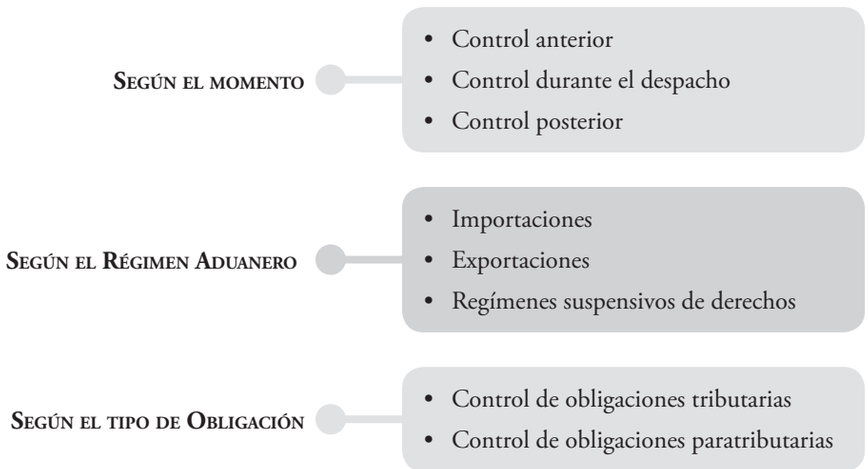
a) **Control anterior**, el ejercido por la administración aduanera antes de la admisión de la declaración aduanera de mercancías. Es decir cuando los operadores de comercio exterior envían un documento físico o magnético permite a los funcionarios de aduana desarrollar análisis de riesgos apoyándose en herramientas informáticas u otros elementos que les guíen hacia la detección de posibles fraudes.

Es importante que las mercancías estén sujetas a control y vigilancia mientras se encuentren a bordo del medio de transporte y durante el traslado al recinto autorizado.

b) **Control durante el despacho**, el ejercido desde el momento de la admisión de la declaración por la aduana y hasta el momento del levante o embarque de las mercancías. En esta etapa se debe considerar que cualquier actividad que incremente el tiempo de despacho causará molestias al usuario, por lo que es recomendable aplicar controles selectivos a determinadas Declaraciones Aduaneras Únicas, basados en criterios de gestión de riesgos, de acuerdo con los cuales se harán reconocimientos físicos o simplemente documentales.

c) **Control posterior**, el ejercido a partir del levante o del embarque de las mercancías despachadas para un determinado régimen aduanero. Es recomendable que estos controles obedezcan a una planificación anual en la que se defina si se realizará un Control Documental Diferido que consiste en la revisión de declaraciones aduaneras presentadas en el despacho aduanero de las mercancías, o si se realizará una Auditoría que implica las revisiones documentarias y comerciales de las transacciones efectuadas por el operador de comercio, con la finalidad de verificar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras. Esta facultad debe estar contemplada en los códigos tributarios nacionales y en la legislación aduanera de cada país.

Figura 1. Categorías del Control Aduanero



Fuente: Garavito, 2007
Elaboración: Autores

El Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (Asamblea Nacional 1, 2010), le dedica el Capítulo V al tema del Control Aduanero, del que puntualiza se aplicará al ingreso, permanencia, traslado, circulación, almacenamiento y salida de mercancías, unidades de carga y medios de transporte hacia y desde el territorio nacional, inclusive la mercadería que entre y salga de las Zonas Especiales de Desarrollo Económico, por cualquier motivo. Señala que el control se hace extensivo a las personas que intervienen en las operaciones de comercio exterior y sobre las que entren y salgan del territorio aduanero.

En cuanto a las fases, contempla las mismas que las citadas en la normativa internacional, con la aclaración que el control posterior se lo podrá realizar dentro de cinco años contados desde la fecha de pago de los tributos al comercio exterior. Si se determina que la declaración adoleció de errores, que den lugar a diferencias a favor del sujeto activo, se procederá a la rectificación res-

pectiva sin perjuicio de las demás acciones que legalmente correspondan, la rectificación de tributos en firme, será título ejecutivo y suficiente para ejercer la acción coactiva.

De considerarlo necesario el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá disponer la realización de auditorías a los regímenes especiales dentro de un plazo de cinco años contados a partir de la fecha de la declaración aduanera, para lo cual se podrá efectuar todo tipo de constataciones, sean estas documentales, contables o físicas.

Se establece también la posibilidad que la unidad operativa del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador encargada del control posterior aprehenda mercancías y objetos que puedan constituir elementos de convicción o evidencia de la comisión de una infracción aduanera y ponerlas inmediatamente a disposición de los servidores a cargo de la dirección distrital que corresponda.

En el Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio del libro V del COPCI (Asamblea Nacional 2, 2011), en el capítulo VI es claro al señalar que El Servicio Nacional de Aduana del Ecuador podrá efectuar el control posterior sin que se necesite una autorización judicial alguna para dicho fin, a cualquier operador de comercio exterior vinculado directa o indirectamente al tráfico internacional de mercancías objeto del control, y a cualquier otra persona que esté en posesión de mercancías, disponga de información, documentos o datos relativos a las operaciones sujetas al control aduanero. También podrá examinar y requerir información contable, operaciones bancarias, documentos, archivos, soportes magnéticos, datos informáticos y cualquier otra información relacionada con dichas mercancías.

Se establece que las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional colaborarán con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en el control fronterizo y en los distritos aduaneros de forma permanente con el fin de coadyuvar a evitar la comisión de los delitos tipificados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. También, cuando sea requerido, las fuerzas del orden público deberán apoyar al Servicio Nacional de Aduana del Ecuador en la ejecución de operativos de control posterior u otras acciones propias de su administración.

Se contempla la **Inmovilización de mercancías** como una opción de la Aduana en zona primaria ante, la presunción de la comisión de un delito aduanero, a excepción de los casos en que la misma surja durante el acto de aforo, podrá autorizar la inspección de las mercancías con la presencia del propietario, consignatario o su representante de las mercancías; o, de ser el caso, al no ubicarlos o al no presentarse en la fecha establecida por la Autoridad Aduanera, realizará tal inspección de manera inmediata, bajo absoluta responsabilidad del propietario, consignatario o su representante dentro del tiempo establecido en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. De confirmarse la presunción de la comisión de una infracción aduanera y si no se excediere de los montos previstos para que se configure el delito de defraudación, se procederá de acuerdo con el procedimiento establecido para el efecto por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador y las mercancías objeto de infracción serán aprehendidas y permanecerán bajo la custodia del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador hasta la culminación del proceso pertinente, esto es, que se hubieren cumplido todas las formalidades aduaneras que correspondan según los procedimientos que para el efecto establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, satisfecho todos los tributos al comercio exterior y pagado o garantizada la multa respectiva.

En caso de que se determinare el cometimiento de una infracción aduanera tipificada como contravención o falta reglamentaria, se procederá de acuerdo con lo establecido para el efecto por la Dirección General, y las mercancías respectivas deberán ser entregadas una vez satisfechos los tributos al comercio exterior, sin perjuicio del procedimiento sancionatorio iniciado para tal efecto.

La devolución de las unidades de carga y/o medios de transporte en los casos en que se hubiere aplicado la inmovilización de mercancías, se efectuará siguiendo el procedimiento establecido

para el efecto por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

También se define la figura de la **retención provisional** que consiste en la toma de posesión forzosa de mercancías en zona secundaria o como producto de operativos de control posterior y su traslado hacia las bodegas aduaneras, u otro lugar designado para el efecto por la Autoridad Aduanera, mientras se determine la situación legal de la mercancía. La retención no podrá durar más de tres días hábiles, vencido este plazo se deberá continuar con el trámite respectivo. Si como resultado de las investigaciones o controles ejecutados por las unidades operativas del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, se adoptare la medida preventiva de retención provisional se procederá conforme al procedimiento establecido para el efecto por la Directora o el Director General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Adicionalmente, si como resultado de los controles efectuados, luego de la retención provisional si se determinare el cometimiento de una infracción aduanera tipificada como contrabando o defraudación aduanera, las mercancías objeto de infracción serán aprehendidas y permanecerán bajo la custodia del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador hasta la culminación del proceso pertinente, esto es, que se hubieren cumplido todas las formalidades aduaneras que correspondan según los procedimientos que para el efecto establezca la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador, satisfecho todos los tributos al comercio exterior y pagado o garantizada la multa respectiva. En caso que se determinare el cometimiento de una infracción aduanera tipificada como contravención o falta reglamentaria, se procederá de acuerdo con el procedimiento establecido para el efecto por la Dirección General, no obstante las mercancías objeto de infracción deberán ser entregadas una vez satisfechos los tributos al comercio exterior, sin perjuicio del procedimiento sancionatorio iniciado para tal efecto.

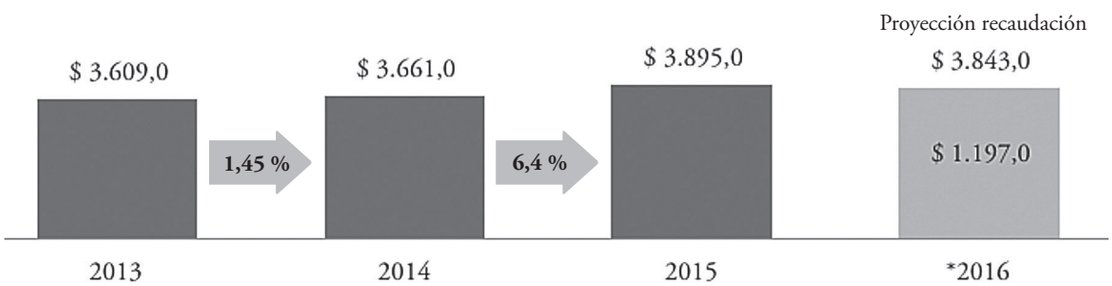
La devolución de las unidades de carga y/o medios de transporte en los casos en que se hubiere aplicado la retención provisional, se efectuó siguiendo el procedimiento establecido para el efecto por la Dirección General del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Estadísticas

Recaudaciones

La figura 2 evidencia el incremento permanente en el nivel de recaudaciones durante el período analizado, las mismas que entre 2013 y 2014 se elevaron en 1,45% y para el 2015 crecen en 6,4%. Para el año 2016 se prevén los efectos de la aplicación de sobretasas arancelarias que han significado una reducción de las importaciones en algunas partidas, por lo que el SENAE estimó un decrecimiento de 1,34% de las recaudaciones en relación con el año 2015.

Figura 2. Recaudaciones totales 2013 - 2016. En millones de dólares

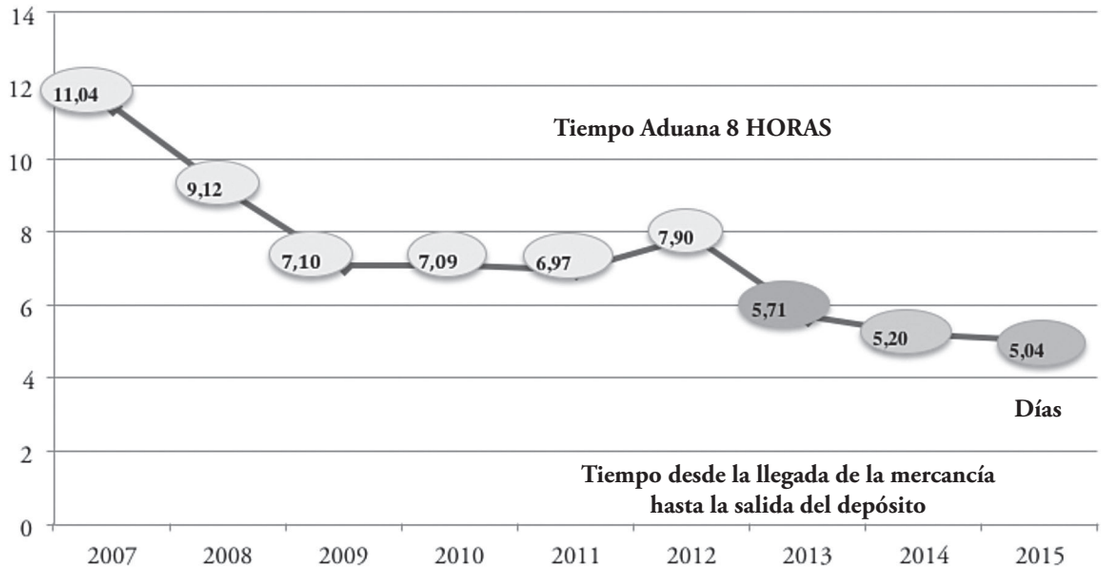


Fuente: SENAE 2013, 2014, 2015 y 2016
Elaboración: Autores
* Datos a mayo de 2016

Tiempos de despacho

En cuanto a los resultados de los tiempos en el proceso de nacionalización de las mercancías, desde la llegada del medio de transporte hasta su salida del depósito, a diciembre de 2007 un importador tardaba un promedio de 11,47 días en nacionalizar la carga; a diciembre de 2015 el tiempo se redujo a 5,04 días, es decir un 56% menos.

Figura 3. Tiempos promedio de nacionalización



Fuente: SENAE 2015
Elaboración: Autores

Gestión de Riesgo

El uso de Gestión de Riesgo para fines de control aduanero permitió a la aduana aplicar criterios de selección que facilitaron obtener información de manera confiable y oportuna para así tomar acciones inmediatas frente a hechos detectados.

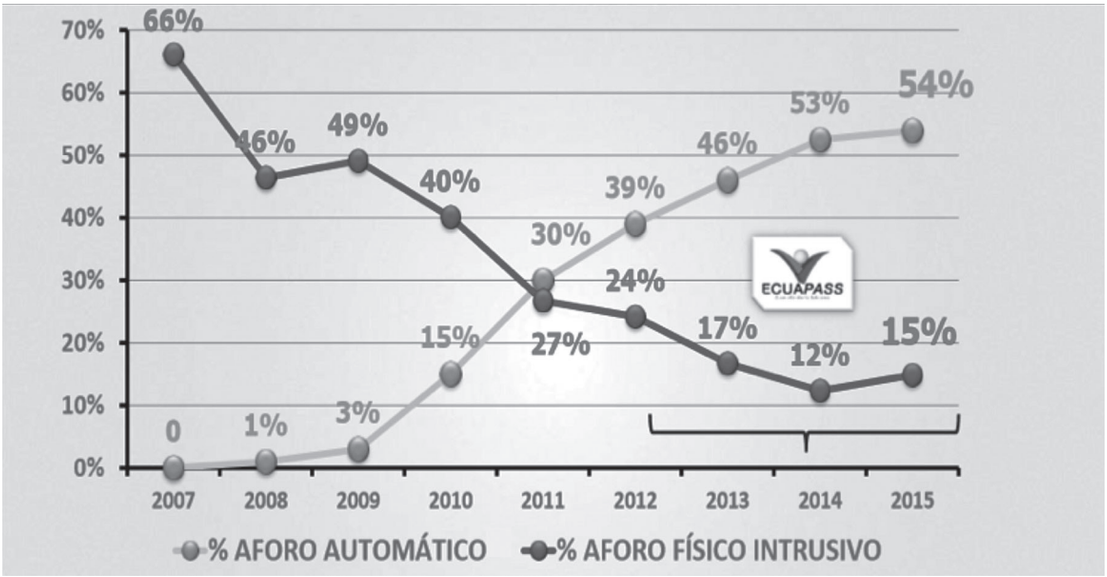
Control concurrente

La gestión de riesgos es un sistema basado en la inteligencia aduanera y está compuesta de actividades que se realizan de forma coordinada para dirigir y controlar el riesgo; el proceso de selección de los trámites para el aforo físico está basado en modelos probabilísticos y determinísticos que se alimentan de las bases de datos y otros criterios que establecen el riesgo de un operador, optimizando los recursos aduaneros en las mercancías riesgosas y dando facilidad a las demás. (SENAE, 2015)

En el año 2007, el 66% de los trámites eran aforados físicamente, constituyendo costos operativos y de eficiencia tanto a la aduana como a los operadores de comercio exterior; el resto de los trámites eran revisados documentalmente. En los años 2013 al 2015, el nivel de aforo físico fue alrededor del 15%, mientras que el aforo automático bordea el 54% del total de trámites. Durante el año 2015 se han presentado un total de 3,757 declaraciones, de las cuales 1,480 tienen canal de aforo automático, 1,067 aforo documental y 1,210 aforo físico.

En el primer semestre de 2016, el canal de aforo físico fue alrededor del 14%, mientras que el aforo automático bordeaba el 56% del total de trámites.

Figura 4. Canales de aforo automático y físico intrusivo



Fuente: SENAE 2015
Elaboración: Autores

Control Posterior

Las unidades de control posterior aduanero responden a un Plan anual o periódico de control, en donde se establecen los procedimientos para la selección de empresas u operadores de comercio sujetas al control a través del control documental diferido y auditorías.

Auditorías

Las auditorías son las revisiones documentarias y comerciales de las transacciones efectuadas por el operador de comercio, con la finalidad de verificar el cumplimiento de las obligaciones aduaneras. Las inspecciones a usuarios de comercio exterior, se refieren al control que debe realizarse a los operadores de comercio exterior autorizados por la Administración Aduanera. En el 2014, de las 54 auditorías practicadas, el valor a cobrar por el SENAE asciende a US$ 22´409.046,58, y para el 2015 de las 56 auditorías se determinó US$ 28´854.863,65 a recaudar.

Como resultado del control posterior, por concepto de rectificación de tributos, en el 2013 el SENAE determinó el valor a cobrar superior a los 23 millones de dólares, cifra que se ha incrementado año a año como resultado de las auditorías a empresas, la revisión pasiva de las declaraciones aduaneras y a los operadores de comercio exterior en general.

Tabla 1. Auditorías 2014

Monto	Cantidad auditorías	Tributos rectificados	Recargo 20%	Salv.	Total a pagar
Subvaloración	36	10.866.644,78	2.173.328,79	2.271.825,64	15.311.798,57
Error en clasificación	10	5.392.070,78	1.078.414,15	3.863,17	6.474.348,10
Mal uso de régimen especial	1	84.514,25	16.902,85	0,00	101.417,10
Error en solc. dev. de imp.	5	433.853,84	86.770,77	0,00	520.624,61
Mercancía no declarada	1	715,17	143,03	0,00	858,20
Totales	53	16.777.798,82	3.355.559,59	2.275.688,81	22.409.046,58

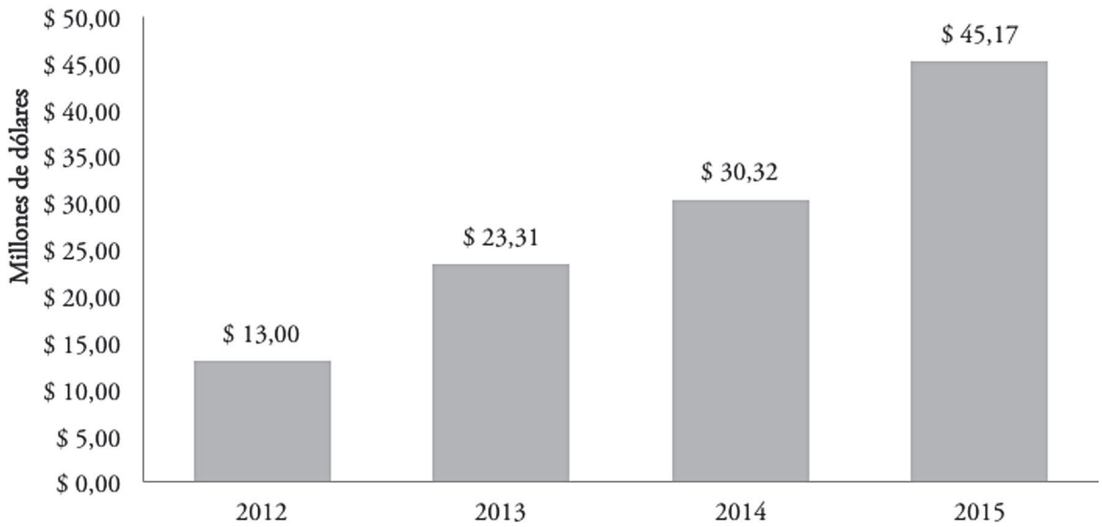
Fuente: SENAE 2014
Elaboración: Autores

Tabla 2. Auditorías 2015

Monto	Cantidad auditorías	Tributos rectificados	Recargo 20%	Salv.	Total a pagar
Subvaloración	25	11.061.385,51	2.212.276,73	954.855,03	14.228.517,27
Error en clasificación	27	9.086.965,80	1.817.725,32	3.665.539,32	14.570.230,44
Mal uso de régimen especial	1	39.195,48	7.839,10	0,00	47.034,58
Error en solc. dev. de imp.	2	2.625,04	525,01	0,00	3.150,05
Mercancía no declarada	1	3.904,58	780,92	0,00	4.685,50
Totales	56	20.194.076,41	4.039.147,08	4.620.394,35	28.853.617,84

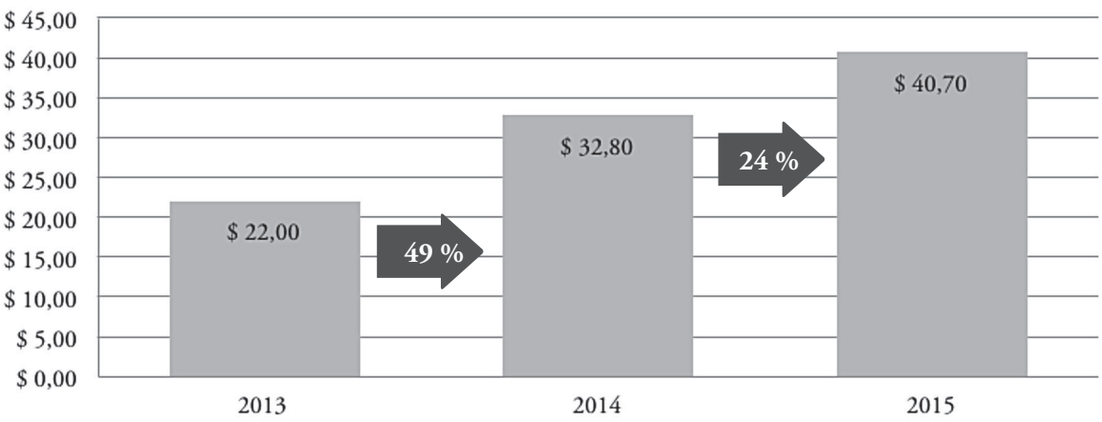
Fuente: SENAE 2015
Elaboración: Autores

Figura 5. Rectificaciones de tributos - Valor a cobrar + Recargo



Fuente: SENAE 2015
Elaboración: Autores

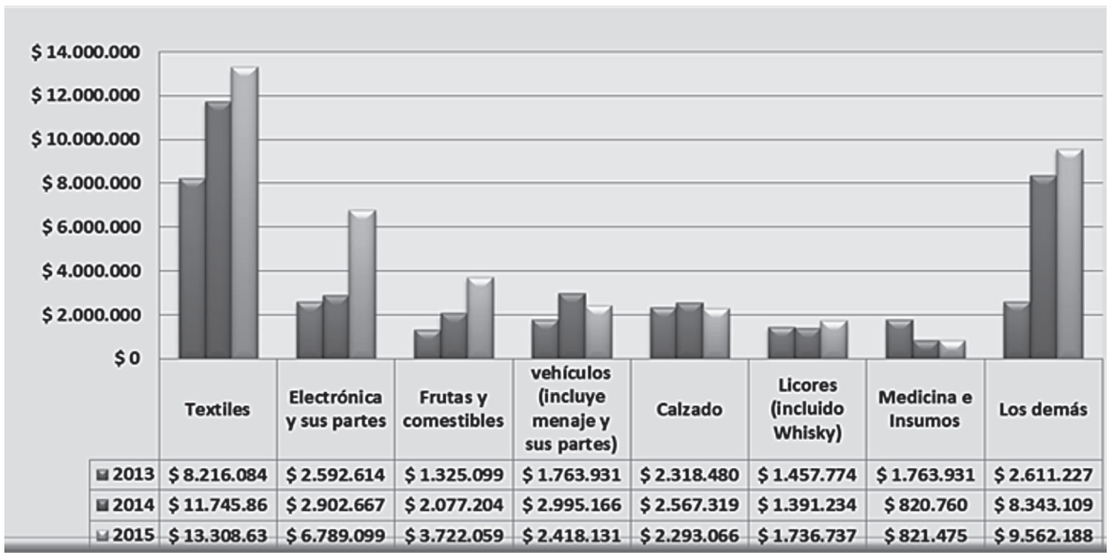
Figura 6. Aprehensiones
En millones de dólares



Fuente: SENAE 2015
Elaboración: Autores

La labor de control que realiza el SENAE a través de la Unidad de Vigilancia Aduanera y la Dirección Nacional de Intervención, presenta resultados en relación con las aprehensiones realizadas que reflejan un incremento constante año tras año; esto como efecto de la aplicación de proyectos como el 1-800 DELITO, ECU 911, Operativos combinados con las Fuerzas Armadas y la Policía Nacional, el patrullaje marítimo, el uso de aplicaciones para el control de etiquetas fiscales, entre otros.

Figura 7. Aprehensiones por producto



	Textiles	Electrónica y sus partes	Frutas y comestibles	vehículos (incluye menaje y sus partes)	Calzado	Licores (incluido Whisky)	Medicina e Insumos	Los demás
2013	$ 8.216.084	$ 2.592.614	$ 1.325.099	$ 1.763.931	$ 2.318.480	$ 1.457.774	$ 1.763.931	$ 2.611.227
2014	$ 11.745.86	$ 2.902.667	$ 2.077.204	$ 2.995.166	$ 2.567.319	$ 1.391.234	$ 820.760	$ 8.343.109
2015	$ 13.308.63	$ 6.789.099	$ 3.722.059	$ 2.418.131	$ 2.293.066	$ 1.736.737	$ 821.475	$ 9.562.188

Elaboración: Autores

El gráfico anterior, presenta los productos cuyo ingreso ilegal y/o clandestino tiene mayor incidencia en las aprehensiones realizadas por la Aduana. Los textiles son los productos que más han pretendido evadir el control aduanero, pues en el 2013 la cifra de aprehensiones fue superior los US$ 8 millones, mientras que en el año 2014 se acercó a los US$ 12 millones, superando los US$ 13 millones en el año 2015. Otro producto cuyos montos aprehendidos es particularmente alto son los teléfonos celulares, equipos de computación, televisores a los que se les ha agrupado como Electrónica y sus partes; éstos productos fueron aprehendidos por un valor superior a los US$ 2,5 millones en el año 2013, incrementándose a cerca de US$ 3 millones en el año 2014, cifra que se eleva drásticamente en el año 2015 en el que alcanza un valor superior a los US$ 6,7 millones.

Otros productos frecuentemente aprehendidos son: frutas y comestibles, vehículos, calzado, licores, medicinas e insumos, entre otros.

Discusión

La transformación de las Aduanas, emprendida en los últimos años, ha derivado en un manejo eficiente de la gestión operativa, lo que se refleja en un control aduanero efectivo en sus diferentes fases. El nuevo modelo de gestión de riesgos; el empleo de modelos probabilísticos y determinísticos; la ejecución de operativos de control planificados y coordinados con organismos nacionales e internacionales, ha significado un incremento importante en los resultados del período analizado.

Entre los años 2009 y 2015, las recaudaciones efectivas estuvieron en aumento, notándose un incremento significativo en el año 2013 de US$ 3.609 millones. Existe una salvedad al comparar las recaudaciones del primer semestre del 2015 con el mismo período en el 2016, en que han disminuido en un 26%, lo que se alinea en las proyecciones del SENAE que espera un decreci-

miento del 1,33% para este año; las causas estarían dadas por la incorporación de salvaguardias cambiarias a las importaciones de productos provenientes de Perú y Colombia decretada por el gobierno a inicios del año 2015 y que luego en marzo del mismo año la medida fue sustituida por la salvaguardia por balanza de pagos.

Sobre los tiempos en el proceso de nacionalización de las mercancías, desde la llegada del medio de transporte hasta la salida de las mercancías del depósito, a diciembre de 2007 un importador tardaba un promedio de 11,47 días en nacionalizar la carga. A diciembre de 2015, el tiempo se ha reducido en un 56%; es decir, actualmente un importador puede nacionalizar su mercancía en un promedio de 5,04 días, menos de la mitad del tiempo ocupado en el 2007, traduciéndose en abaratamiento de costos de comercio exterior. En este contexto, es preciso aclarar que del total del tiempo de despacho, el 5% le corresponde a la acción directa de la Aduana, es decir el tiempo transcurrido desde el pago de la liquidación hasta la salida autorizada, el 95% restante del tiempo de nacionalización, corresponde a las demás etapas a cargo de los diferentes operadores que intervienen directa o indirectamente en el tráfico internacional de mercancías, como: el transportista efectivo, depósito temporal, agente de aduanas, etcétera.

Las mejoras en el manejo de la gestión de riesgos, ha significado la reducción de declaraciones asignadas al canal de aforo físico de un 66% en el año 2007 al 15% en el año 2015 y en el año 2106 se reduce al 14%; inversamente proporcional a este dato, el aforo automático que en el año 2008 estaba en el 3% cerró el año 2015 con el 55% y hasta junio del año 2106 registra cifras del 56%.

La tendencia de las Aduanas es fortalecer el control posterior, en ese sentido los resultados que refleja la gestión en el período analizado son, particularmente positivos, pues por el concepto de rectificación de tributos entre el año 2013 y 2015 hay un incremento de prácticamente el cien por ciento. La misma eficacia se observa en cuanto a aprehensiones cuyos valores se duplicaron en el período de estudio, como resultado del empleo de medios tecnológicos para el control como cámaras de seguridad, máquinas de rayos X, sistemas de rastreo satelital, aplicaciones para dispositivos electrónicos, a lo que se suma la constante preparación y desarrollo profesional del personal que es parte del SENAE.

Referencias bibliográficas

- Asamblea Nacional 1. (29 de diciembre de 2010). Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial 351*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional.

- Asamblea Nacional 2. (19 de mayo de 2011). Reglamento al Título de la Facilitación Aduanera para el Comercio, del Libro V del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones. *Registro Oficial 452*. Quito, Pichincha, Ecuador: Editora Nacional.

- CAN 1. (12 de diciembre de 2003). Régimen Andino sobre Control Aduanero. *DECISIÓN 574*. Lima, Perú: Comunidad Andina.

- CAN 2. (12 de junio de 2000). Asistencia Mutua y Cooperación entre las Administraciones Aduaneras de los Países Miembros de la Comunidad. *Decisión 478*. Lima, Perú: Secretaría General CAN. Obtenido de <http://intranet.comunidadandina.org/documentos/Gacetas/Gace571.PDF>

- CAN 3. (15 de diciembre de 2003). Valor en Aduana de las Mercancías Importadas. *Decisión 571*. Lima, Perú: Secretaría General CAN.

- CAN 4. (2007). *Lucha contra el fraude*. Lima, Perú: Bellido Ediciones.

- CEP. (1998). *La OMC a su alcance.* Quito: Corporación de Estudios y Publicaciones.

- CRAIG, V. (2013). *Historia y futuro de la Organización Mundial de Comercio*. Ginebra: Publicaciones de la OMC.

- GARAVITO, J. A. (2007). *Control Aduanero*. Lima, Perú: Bellido Ediciones.

- OMA 1. (4 de marzo de 2013). *Convenio de Kyoto - Directivas del Anexo General - Capítulo 6 - Control Aduanero*. Obtenido de Organización Mundial de Aduanas: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new/~/media/AE00B7CE28BE44CD9408210989EF615C.ashx>

- OMA 2. (4 de marzo de 2013). *Convenio de Kyoto - Directivas del Anexo General - Capítulo 7 - Aplicación de la Tecnología de la Información*. Obtenido de Organización Mundial de Aduanas: <http://www.wcoomd.org/en/topics/facilitation/instrument-and-tools/conventions/pf_revised_kyoto_conv/kyoto_new/~/media/F4CB7BCA02944900A25747558CFF98D2.ashx>

- OMC. (3 de octubre de 2014). *Visión general*. Obtenido de Organización Mundial del Comercio: <https://www.wto.org/spanish/thewto_s/whatis_s/wto_dg_stat_s.htm>

- SENAE 1. (17 de enero de 2014). *Informe de Gestión 2013*. Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/tra/Informe_Gestion_2013_02.pdf>

- SENAE 2. (29 de abril de 2015). *Informe de Gestión 2014*. Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/files/main/rendicion_cta/2014/2-a-I-InformeGestion2014.pdf>

- SENAE 3. (30 de marzo de 2016). *Informe de Gestión 201*5. Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/files/main/rendicion_cta/2015/2-a-I-InformeGestion2015.pdf>

- SENAE 4. (4 de agosto de 2016). *Canal de Aforo Físico*. Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/contents/popup/pop_resultados1.jsp>

- SENAE 5. (4 de agosto de 2016). *Canal de Aforo Automático.* Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/contents/popup/pop_resultados2.jsp>

- SENAE 6. (4 de agosto de 2016). *Recaudación y Tiempos*. Obtenido de Aduana del Ecuador: <http://www.aduana.gob.ec/contents/popup/pop_resultados3.jsp>

Cultura, comunicación y aprendizaje, eslabones claves para la organización

Culture, communication and learning, key links for the organization

MARCOS VALDÉS ALARCÓN
Correo electrónico: marcos.valdes@ute.edu.ec

PABLO DÍAZ DUQUE
Correo electrónico: pvdiaz@ute.edu.ec

JAIME GUAMIALAMÁ MARTÍNEZ
Correo electrónico: jguamialama@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

Cultura, comunicación y aprendizaje son abordajes imprescindibles para entender e interpretar la organización. Es este el motivo por el cual esta investigación busca acrecentar el conocimiento sobre estos elementos, fundamentándose conceptualmente tanto en autores clásicos como en trabajos recientes. El artículo plantea la pregunta de ¿por qué la cultura, la comunicación y el aprendizaje constituyen eslabones claves en la organización?

Es importante resaltar cómo en el mundo empresarial actual se ha avivado el interés de gestionar racionalmente los procesos culturales y comunicativos, entendiendo la importancia del aprendizaje como elemento imprescindible, al igual que el que la empresa cuente con una comunicación organizacional eficaz y eficiente, todo en función de lo significativo del rol que poseen estos elementos con respecto al desempeño exitoso de cualquier entidad. El trabajo se concreta en una reflexión, correspondiente a un estudio bibliográfico de carácter exploratorio que persigue como objetivo general el aumentar la compresión de las variables tratadas, desde una perspectiva detallada, cuestionadora y propositiva.

Palabras clave: Organización, cultura organizacional, comunicación organizacional y aprendizaje organizacional.

Abstract

Culture, communication and learning are essential approaches to understand and interpret the organization. This is the reason why this research seeks to increase knowledge about these elements, based conceptually in both classic authors and recent works. The article raises the question of why culture, communication and learning are key links in the organization.

It is important to highlight how the interest in rationally managing cultural and communicative processes has increased in today's business world, understanding the importance of learning as an essential element, as well as the fact that the company might have an effective and efficient organizational communication, in relation to the significant role that these elements have in the successful performance of any entity. The work is concretized in a reflection, corresponding to an exploratory bibliographical study that aims to increase the compression of the variables treated, from a detailed, questioning and propositive perspective.

Keywords: Organization, organizational culture, organizational communication and organizational learning.

Desarrollo

El concepto de cultura organizacional apareció en las ciencias empresariales en la década de 1950, período en el que se encuentran referencias como las realizadas por Jaques (1951) quien acentuó el término cultura como una variable interna en la esfera de las organizaciones. Pero la bibliografía en administración comienza a manifestar interés sobre este término en la primera mitad del siglo XX y logra su esplendor a partir de la década de los sesenta, donde Bernnis (1969) plantea como única posibilidad de cambio de la organización que este se realice a través del cambio de su cultura. Esplendor que también se asocia al éxito que logra el alza de la economía japonesa después de la segunda guerra mundial. Una pauta importante para el estudio de este tema se da en la década de los años 80, tras la publicación en Estados Unidos de dos libros: *Cultura Corporativa*, de Deal e Kennedy y *En Busca de la Excelencia*, de Peters e Waterman, los que producen un impacto considerable en el concepto de cultura organizacional (Marchiori 2009).

El concepto de cultura organizacional suele ser uno de los tantos conceptos que hoy en la academia son discutidos de manera ferviente, donde la mayor parte de distinciones se enmarcan en relación a la perspectiva sobre la cultura de las organizaciones, con autores que se pronuncian a favor de la perspectiva sistémica (Pettigrew 1979; Smircich. 1983) y quienes se pronuncian por la perspectiva interactivo-simbólica (Pepper1995) los que plantean que la organización es una cultura. Marchiori, (2009). Esta última perspectiva también incluye a Karl Weik con su frase. ¨Una organización no tiene cultura, es una cultura… Es por eso que resulta tan terriblemente difícil de cambiar¨ (p. 33).A partir de este momento el trabajo se adjunta al criterio que considera que la organización es una cultura, la que será analizada desde una representación integral. La metáfora de cultura organizacional permite abrir aspectos disímiles en el complejo y paradójico mundo organizacional, la figura didáctica de la metáfora socorre los estudios organizacionales, los cuales encarnan un reto por la gran cantidad de significados emanados y gama de disciplinas reunidas en ella.

Al analizar el concepto de cultura organizacional coincidimos con diferentes autores entre los que se destaca Hofstede, los cuales perciben la falta de estandarización al definir este concepto, esto sin excluir aspectos que son coincidentes mayoritariamente en los conceptos existentes como son: la holística (total que es más que la suma de todas las partes); expresa historialmente (expresando la historia de la organización); afín a la antropología (a modo rituales, símbolos, entre otros); cimentada socialmente (instituida y apadrinada por quienes integran las organizaciones); ligera (soft); dificul-

tosa de cambiar (punto controversial). Citado por Goncalves. J; Goncalves. M y Narloch (2006).

Entre los conceptos de cultura organizacional analizados es pertinente el dado por Fleury y Sampai (2002), quienes determinan la cultura organizacional como un conjunto de valores y presunciones básicas expresados en elementos simbólicos que, en su capacidad de ordenar, atribuir significación, construir la identidad organizacional, tanto actúan como elemento de comunicación y consenso como ocultan e instrumentalizan las relaciones de dominación. También se encuentra el de Paixão (2005), quien define cultura organizacional como un reflejo de la personalidad de la organización, permitiendo prever estilos de liderazgo, maneras de realizar tareas, actitudes y comportamientos y por último pero no menos interesante, encontramos el dado por los autores Ford y Heaton (2001) quienes proponen un concepto de cultura organizacional muy sencillo y útil. Ellos expresan que la cultura de una organización es la forma de comportarse, pensar y actuar que los miembros de dicha organización aprenden y comparten. De forma más específica, son las filosofías compartidas, las ideologías, los valores, las suposiciones, las creencias, las actitudes y las normas que forman la comunidad. Citado por Goncalves y otros (2006).

Con lo planteado queda claro que las organizaciones en la actualidad no logran ser comprendidas solamente en términos de eficiencia y de acción instrumental (Meyer y Rower 1977). Marchiori, 2009). Cabe destacar que aunque se presenten distintos conceptos y particularidades de la cultura de la organización visto por diferentes autores desde diferentes perspectivas, se tomará a Schein como uno de sus principales exponentes, el cual es citado en innumerables libros e investigaciones realizadas sobre el tema, considerado un autor que refiere una perspectiva evolutiva al estudio de la cultura y que define la cultura organizacional como:

"Un patrón de supuestos básicos compartidos que el grupo aprende en la medida que resuelve sus problemas de adaptación externa e integración interna, que los ha trabajado lo suficiente para ser considerados como válidos y, por lo tanto, dignos de ser enseñados a los nuevos miembros como la forma correcta de percibir, pensar y sentir en relación con esos problemas" (Schein, 1992, p. 12).En la plataforma de este concepto se enuncian tres niveles para su análisis: Artefactos (aspecto más evidente de la cultura), valores aceptados y declarados (fundados en evidencias de la realidad) y supuestos básicos (algo garantizado) (Schein, 1992, p 16-27). Schein (1988) prioriza el nivel de los supuestos básicos sobre los otros niveles culturales como son los valores o los artefactos, sin descartar su importancia señalando su papel en las estructuras profundas de la organización, quienes orientan la acción, previenen de problemas y asignan prioridades (Alvesson&Berg, 1992).

Desde su gestión, la cultura organizacional, precisa de variables significativas que guarden relación estrecha con objetivos de la actividad económica, (innovación, adaptación de riesgos, atención a los detalles, orientación a los resultados y no a los procesos, orientación al equipo y no al individuo, orientación al crecimiento y el carácter emprendedor y competitivo) (Robbins 2004). Gestión que traerá aparejada, como beneficios, la identidad de la empresa, la cual la diferencia del resto de empresas por similares que sean, independientemente que cuenten o no con las mismas variables (mismo sector económico, misma tecnología, mismo tamaño y mismo grado de centralización), así todo se diferenciará según la identidad que tenga cada una. En este punto las organizaciones dejan de ser ilustradas y estudiadas en términos económicos o materiales (Smircich 1983) y se aprecian como formas explícitas de la razón humana. Lo que define el estudio de la organización como un fenómeno social, donde se entiende la organización como un signo personal de la expresión (Smircich 1983), lo que cambia la percepción viéndose como la organización actual se preocupa por un abordaje más humanizado y menos racional de sus emprendimientos (Marchiori, 2009).). ¨….La cultura opera como un reservorio de experiencias y sabidurías, lo que hace difícil su cambio¨ (Mansilla 2006) citado por Camio (2011).

Solo a partir de la correspondencia entre el argumento histórico y la estructura social en la cual fue concebida la realidad organizacional será posible su comprensión (Connerton, 1976), procesos y estructura ambos necesarios e indispensables si se desea comprender la organización Marchiori, (2009).

Es acertado en el momento actual que toda organización que pretenda mantenerse en el mercado sea propensa a cambios constantes en sus procesos de mejoramiento continuo, para lo cual la variable fundamental es su cultura organizacional, la que resulta vital al facilitar o dificultar los cambios. Planteamiento avalado por numerosos teóricos de la organización quienes en los últimos años reconocen y priorizan la cultura como variable de alto impacto en la gestión empresarial, por la función que esta desempeña en los integrantes de la organización. Por lo que al mirar de manera crítica a las organizaciones es imposible dejar de ver la cultura como proceso fundamental. Marchiori, (2009).

Al estudiar la bibliografía especializada en el tema se encuentran innumerables planteamientos y una coincidencia generalizada focalizada, está en la indisoluble relación que existe entre comunicación y organización. Entre los planteamientos se destaca el que sostiene que las organizaciones son constituidas comunicativamente McPhee y Riley (2001) y otro que la visualiza como una herramienta la cual tiene como uso el favorecer el logro de los objetivos organizacionales Deetz y Kerrsten (1983) y la coincidencia generalizada que casi de manera unánime se observa en la literatura especializada es que la comunicación es una acometida de primer orden para poder salir del laberinto que representa el entendimiento y la interpretación de las organizaciones, por lo que mantener los estudios de la comunicación organizacional es recomendado como parte del entendimiento de la vida de las organizaciones Marchiori. (2009). Se precisa la comunicación organizacional como disciplina joven que nace de: la comunicación del habla; la persuasión; el discurso público y la teoría de la comunicación humana, cuatro prácticas de la comunicación en Estados Unidos, planteamiento este realizado por Linda Putnam (citada por Shumal, 2001), misma autora que con Jablin, Roberts y Porter (1989) se basan en lo trazado por Fischer (1982) para catalogar los postulados teóricos de la comunicación organizacional en: mecanicista; psicológico; interpretativo-simbólico, y sistémico(Saladrigas. 2005).

Definir comunicación organizacional no es una fácil tarea por lo que nos acogeremos en este punto a una de las más citadas la que precisa la comunicación organizacional como: ¨la comunicación que se produce dentro de la organización y la comunicación entre él y su entorno, que definen la organización y determinan las condiciones de su existencia y el sentido de su movimiento¨ Trayer (1976; p120). El presente trabajo con el fin de reforzar la relación entre cultura organizacional y comunicación entenderá esta última como una actividad que relaciona a los miembros de una organización en función de la mejora de su imagen, que estará constituida por fuentes, mensajes, receptor y retroalimentación, que en su conjunto favorecen el posicionamiento en el mercado de la empresa y que crea estrategias para que exista armonía en el trabajo, que estudia enfoques propios de la empresa que pueden ser psicológicos, mecánicos o sistemáticos.

Comunicación y organización no pueden ser pensadas sin el lenguaje, el diálogo y el discurso, los cuales se justifican como potenciales fuentes de nuevas investigaciones, lo que queda demostrado por numerosos estudios que refieren la relación entre cultura y comunicación como eslabones inseparables, relación que se solidifica, crece y se desarrolla en los contextos de las negociaciones e interacciones sociales lo que sin duda significa un aumento en el marco de su análisis teórico y práctico que propicia un mayor desarrollo de las organizaciones en espacios como la creatividad y la diversidad, acarreando una organización más humana, más relacional y más interactiva, con un notado sentido para la sociedad. Según lo analizado este parece ser el espacio que debe ser trabajado, entendido y observado para poder hablar de sustentabilidad en los emprendimientos,

donde para: la integración de las funciones administrativas de la empresa; selección de personal; evaluación; capacitación de gerentes; liderazgo eficaz y la creación de un ambiente que lleve a la motivación es esencial la comunicación organizacional, a través de la cual se posibilita precisar si los acontecimientos y el desempeño se ajustan a los planes.

El comienzo de este siglo ha distinguido y evidenciado el uso de nuevas y novedosas tecnologías de la información en la comunicación organizacional lo que es comprensible en el marco de las nuevas exigencias de la globalización situación que define las acciones de la organización como respuesta de adaptación a la nueva realidad con la finalidad de facilitar sus procesos comunicativos. Teóricos como Sveiby (1998), Davenport y Prusak (1998), Morrison (1997), Nonaka y Takeuchi (1997) y Stewart (1998), son considerados los más representativos de una nueva perspectiva de la comunicación los cuales la relacionan de forma directa con la transmisión de conocimiento organizacional, corriente de tendencia que argumenta que escenarios disímiles solicitan de una praxis diferente instituyendo aquí la comunicación como mecanismo esencial en las organizaciones (Félix 2014).

Es claro que el éxito de la empresa se enmarca en su correspondencia precisa con una comunicación total e informal, interrogantes como ¿Es clave la comunicación?, ¿Será la estructura de la organización una red real de comunicación?, ¿Existe una vinculación estrecha entre cultura y comunicación? ¿La función de la comunicación es reconocida?, quedan claras en el trabajo.

Es notoria la atención masiva que ha tenido por parte de los investigadores el concepto de aprendizaje organizacional el cual es considerado variable clave para revelar la diferencia en la mejora de resultados de la empresa, donde en determinados casos se asegura que es esta variable la única fuente de ventaja competitiva llevadera a largo plazo, lo que fortalece la necesidad y vocación de la empresa hacia el aprendizaje continuo (López, Santos, y Gutiérrez, 2008).

El concepto de aprendizaje se identifica con procesos relacionados con la conducción del conocimiento por parte de la organización y el aprendizaje organizativo corresponde con: ¨Las formas en que las empresas construyen, aumentan y organizan el conocimiento y las rutinas alrededor de sus actividades y dentro de sus culturas¨(Dodgso, 1993, p. 377), así como con: ¨Los procesos de creación del nuevo conocimiento en el seno de los individuos y grupos dentro de una empresa, y los procesos para potenciar el conocimiento eficazmente dentro de la organización y entre organizaciones¨(Sánchez, y Heene, 1997, p. 8) citado por (Aramburu, 2000).

Estudiosos del aprendizaje organizativo asumen la doble perspectiva, del cambio y del conocimiento, situándola algunos como Duncan, Weiss, Hedberg en un enfoque adaptativo (modelo estímulo respuesta) en función a su entorno (Aramburu 2000) y otros en un enfoque proactivo, donde no únicamente se adapta al entorno, sino que suscita su propio cambio, capacidad para: 1- transformarse y cambiar (enfoque de Daniel Kim) y 2- para construir su propia realidad (enfoque de Peter Senge, Otto Scharmer y Joseph Jaworski) (Fernández, 2007).

Cambiar los modelos mentales requiere de un arduo esfuerzo personal, se necesita una evolución personal para instaurar una cultura de apertura y progreso duradero, lo que simboliza el nivel más profundo del aprendizaje, siendo la capacidad de aprender la acción para lograr los resultados esperados, es necesario expandir las competencias para lograr nuevos objetivos lo que determina en un cambio en los modelos mentales (Kofman 2002)

La época del conocimiento se origina a partir de la revolución que se produce en las ciencias de la información la cual se integra con otras ciencias como las administrativas y las tecnologías de la información y la comunicación propiciando cambios notorios en concepciones, métodos y medios, originando que el concepto de aprendizaje organizacional presente un carácter de tipo social que nace de la actividad humana (Núñez 2004). La interacción entre los miembros de la organización

produce un aprendizaje interno en la organización, relaciones que cuando son repetitivas en el tiempo producen estructuras de redes (Wassemmaan y Faust, 1994) citado por Sánchez, González, Škerlavaj, Gómez, y Dimovski. (2010).

Los artículos y bibliografías estudiados para el presente trabajo, concuerdan con el razonamiento del actual siglo de tradición educacional donde se ha experimentado un proceso de innovación complejo (Moon, Ben-Peretz y Brown 2000), el cual sin dudas propone peculiaridades cada vez más normalizadas de la sistematización de los conocimientos (Braslavsky 2005), diseñando indicadores objetivos como los estándares (Ravitch 1996, 1999, Foster 2002). Las metodologías exhibidas en cada caso manifiestan la sistematización estandarizada globalmente de los desiguales tipos de generación, gestión y comunicación del conocimiento, específicamente en lo correspondiente al artículo científico como modo tradicional en que esta actividad es ejecutada.

Las estrategias empleadas de manera general fueron de carácter exploratorio a través de estudios bibliográficos encaminados a la familiarización con el tema sobre elementos que propiciaron la generación de ideas que permitan posibles preguntas de investigación como nuevos observables, con el objetivo de ampliar el conocimiento sobre los temas, lo cual evidencia y permite comparar diferentes visiones destacando en cada tema las nuevas tendencias sobre los estudios realizados aportando en todos los casos una base conceptual útil para su comprensión. En todos los artículos consultados se pudo apreciar que se realizó una revisión minuciosa en la literatura con la finalidad de identificar aquellas más sólidas sobre los temas objeto de estudio fuentes con predominio editadas en las últimas cuatro décadas. Se aprecia como los contenidos seleccionados fueron objeto de profundas reflexiones obtenidas sobre la base de diferentes enfoques y perspectivas.

Para determinar la pertinencia en el entorno local se hará énfasis en la empresa gastronómica la cual es el campo de desempeño de los autores. La disposición y acceso a la información y al conocimiento, producen cambios sustanciales en la sociedad, lo que se refleja en la disminución actual de límites y fronteras, que condicionan la presencia de un sistema social a nivel mundial establecido en función de relaciones de diversas índole (social, económica, política y cultural), cambios que a escala mundial intervienen, como es incuestionable, en la empresa gastronómica, en la cual se escucha con mucha frecuencia hablar de nuevas tendencias, con el nuevo cliente como el centro de esta plática, quien tiene como características sus altos niveles de exigencias, fundamentadas en la información que poseen, la que se transforma en conocimiento y puntos de vistas, lo cual, entre otros aspectos, ha llevado a que los estándares de calidad de los restaurantes locales se vean confrontados con otros a nivel mundial.

En este marco de globalización y de nuevos clientes la empresa gastronómica procura nuevas formas de permanencia y crecimiento en el mercado, por lo que apuesta a un desarrollo estable y a la instauración de ventajas competitivas proyectándose como visión evolucionar a una empresa que aprende, la cual es definida como:¨Aquella que centra su atención en la satisfacción de las necesidades de sus miembros y clientes, su compromiso en las más altas expectativas de desarrollo para todos sus participantes…Una organización que crea y gestiona el conocimiento, que está dispuesta a dar rápidas respuestas de adaptación ante los cambios y necesidades de la sociedad…¨ (Fernández, 2007, p.10).

La diferenciación y gestión eficiente de la empresa, cuando es apreciada por los clientes como rasgos de su cultura, convierte a esta última en una ventaja competitiva, lo que se refleja a partir del momento en que es valorada como única por sus miembros, donde una cultura elevada es atractiva tanto para clientes como para empleados (Ford y Hofstede, 2001).

Es transcendental que la empresa gastronómica se ponga a tono, es necesario que se actualice, es ineludible su cambio, esto si quiere conservar su estabilidad en el mercado y ser rentable, el momento actual solicita de manera urgente su reno-

vación, su profesionalización, lo que se justifica en las características que marcan el entorno empresarial actual, el que se rige por la propensión a la globalización donde se es partícipe a cada momento del crecimiento, la mejora, el progreso y la internacionalización de las compañías, así como del surgimiento de redes de alta complejidad en materias de investigación, asistencia e información; las que brotan a todos los niveles de las empresas sin distinción del sector al que pertenezcan. La empresa se ha visto en el transcurso de la historia en la necesidad de ir modificando su aspecto y enfoque, como solución a la evolución de las organizaciones en su resuelto ajuste a las rápidas y complejas transformaciones que se originan en el campo ambiental, legal, político, económico y sociocultural. El mundo empresarial para ayudar y favorecer el logro de sus objetivos estratégicos ha tenido que buscar mecanismos y herramientas que le posibiliten la obtención de claras y duraderas ventajas competitivas, objetivo clave en la empresa contemporánea.

Si en sus inicios la orientación básica estaba encaminada hacia el incremento de las ventas, concretándose en el mero hecho de la transacción comercial (cuanto quedaba al final del día en la caja registradora), hoy esta orientación se centra en la importancia de exceder la transacción a partir de lo necesario que resulta localizar dispositivos e instrumentos que ayuden a programar, iniciar y crear relaciones sólidas entre la empresa y sus *stakeholders*, quienes a lo largo de los años se han trasformado en el elemento imprescindible del sistema. Todo lo cual demanda el surgimiento de una nueva empresa en constante aprendizaje, ¨El nuevo modo de hacer empresa¨ (Fernández, 2007, p 13).

La empresa gastronómica hoy necesita de un nuevo proyecto empresarial. Su exposición a los progresos producidos en: ciencia, tecnología, innovación, nuevas disciplinas, nuevos actores económicos, disposición y acceso a la información y al conocimiento; son progresos que producen trasformaciones sustanciales en la sociedad en la que está inmersa, por lo que si la empresa gastronómica pretende apostar a un desarrollo estable y a la instauración de ventajas competitivas, debe proyectarse como visión evolucionar a una empresa que aprende, evolución imprescindible para la diferenciación del resto de empresas. Es oportuno en el actual contexto para la empresa gastronómica que esta se entienda como una cultura, que se transforma en elemento de ajuste al entorno, el cual agilizará la puesta en práctica de los diversos procesos y objetivos estratégicos, práctica que traerá como resultado la distinción por los clientes de su cultura como un rasgo propio, convirtiendo a la cultura en una ventaja competitiva.

Toda empresa debe tomar como valor indispensable el aprendizaje, el cual es la vía de solución a la realidad imperante en el mundo empresarial contemporáneo. Es importante que los administradores visualicen la necesidad del cambio, a través de un vasto conocimiento e información para la toma de decisiones, para lo cual es imprescindible el aprendizaje. La empresa gastronómica debe apostar al enfoque proactivo, manifestando una postura donde las iniciativas en el desarrollo de sus acciones estén marcadas por la audacia y la creatividad, como su manera natural de actuar y comportarse, donde lo permanente y lo estático no existan más. Un enfoque proactivo, donde no solo se adecue al entorno, sino que promueva su propio cambio, mostrando su capacidad para transformarse y cambiar, promoviendo en sus integrantes la contingencia de desarrollar su potencial creativo y construir su realidad y su futuro. La organización que aprende tiene capacidad tanto de adaptación como de aprendizaje.

Existen limitaciones que se encuentran fundamentalmente en el perfil que delimita al individuo en Latinoamérica, el que se caracteriza por mostrar en sus relaciones laborales un carácter paternalista (intentan establecer relaciones proteccionistas con sus superiores); respeto (demandan y ofrecen respeto como un valor de gran importancia, tanto en las relaciones con sus pares como con sus jefes); desconfianza ante lo desconocido (postura atenta e indiferente frente a cualquier situación que no esté medianamente clara) e individualismo (Rodríguez 2001).

La misión de la comunicación organizacional en Latinoamérica ha emergido de la limitante que, tenía la cual se centralizaba únicamente en la comunicación cara a cara. En la actual coyuntura se aprecia como la estabilidad gradual de intercambios de significación simbólica se están desplegando, de manera progresiva, franca y desarrollada, precisándose diferentes escenarios y demostraciones de intervención esencialmente por las organizaciones comunicacionales y medios de comunicación masiva.

Conclusiones

Luego de concretada la reflexión del estudio bibliográfico efectuado mediante una estrategia de carácter exploratorio, se reflexiona que el mismo favorecerá en ampliar la presión de las variables tratadas, desde una perspectiva detallada, cuestionable y propositiva, tarea que se facilitará mediante los diferentes artículos consultados que se muestran en la bibliografía. El trabajo ilustra según criterio de los autores la relación indisoluble de las variables cultura, comunicación y aprendizaje como eslabones esenciales en la empresa actual.

La revisión realizada sobre el tema escogido arroja diferentes preguntas de investigación que podrían ser propuestas futuras vinculadas a la temática las cuales se relacionan a continuación.

¿De qué manera la comunicación influye en el intercambio de aprendizaje en la empresa latinoamericana?

¿Cómo se lleva a cabo la.comunicación interna y externa en la empresa Ecuatoriana tomando en cuenta las nuevas tecnologías de información y comunicación?

¿Qué importancia tiene el entender la cultura latinoamericana para el estudio de la cultura, la comunicación y el aprendizaje organizacional?

Referencias bibliográficas

- Alonso M. (2003). *Teoría de la Comunicación. Apuntes*. Ciudad de la Habana. Editorial Pablo de la Torriente.

- Camio, M. (2012). *Cultura organizacional. Emociones y sentido de vida*. Saarbrücken. Editorial Académica Española de AV Akademikerverlag GmbH & Co. KG.

- Chinchilla N., García P. y Mercadé A. (1999). *Emprendiendo en Femenino*. España. Editorial Gestión 2000.

- Codina Jiménez A. (2006). *Habilidades directivas: Las comunicaciones interpersonales*. Recuperado de <https://www.google.com.ec/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=3&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiIxInlr5bWAhUD0iYKHTzuCIkQFgg0MAI&url=http%3A%2F%2Fwww.persuadir.pe%2Fwp-content%2Fuploads%2F2015%2F10%2FComunicaciones-interpersonales-efectivas-Alexis-Codina.doc&usg=AFQjCNH2CozB2atNhNeazUT3wwkKpMB5SQ>.

- Echeverría, R. (2011). *Escritos sobre el aprendizaje*. Buenos Aires. Granica.

- Félix, A (2014). "La comunicación en la teoría de las organizaciones. El cruzar del siglo XX y la revolución de las nuevas tecnologías. Una visión histórica". *Historia y Comunicación Social*, Vol. 19. Madrid. Universidad Complutense.

- Fernández Collado C. (1999). *La comunicación en las organizaciones*. México. Editorial Trillas.

- Fernández G. (2007). *Empresas de Rosario: Un modelo de cambio basado en el aprendizaje*. Tesis doctoral del Doctorado en Administración, Facultad de Ciencias Económicas y Estadística. Argentina. Universidad Nacional de Rosario.

- Goldhaber G. M. (2004). *Comunicación Organizacional*. México. Editorial Diana.

- Kofman F. (2002). Metamanagement: la nueva conciencia de los negocios. Tomo 1 Principio. Buenos Aires. Granica.

- López Sánchez, J. Á., Santos Vijande, M. L., y Trespalacios Gutiérrez, J. A. (2008). "Aprendizaje organizativo en la gestión empresarial y escuelas de pensamiento: Evidencias empíricas". *Cuadernos de Administración*, 21 (37). Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana.

- Lorenzo, C., Camio, M. y Alzola, M. (2000). "El capital social organizacional: Patrimonio intangible del modelo comunicacional". *Cuaderno de Administración*, 22. Bogotá. Pontificia Universidad Javeriana.

- Marchiori, M. (2009). "¿Por qué hoy en día precisamos cultura organizacional? Una perspectiva de comunicación única en el área posmoderna". *Revista Académica de la Federación Latinoamericana de Facultades de Comunicación Social* (FELAFACS) Recuperada de <http://www.uel.br/grupo-estudo/gefacescom/images/Artigo_00_>

- Morgan, G (1998). *Imágenes de la organización*. Madrid. RaMa.

- Morgan, G. (1990). *Imágenes de la organización*. México. Alfaomega.

- Muriel M. y Rota G. (1980). *Comunicación Institucional*. Quito. Editora Andina.

- Nosnik A. (1996). *Comunicación y Gestión Organizacional*. Bucaramanga. Universidad Autónoma de Bucaramanga, Facultad de Comunicación Social.

- Núñez P. (2004). "La gestión de la información, el conocimiento, la inteligencia y el AO desde una perspectiva socio-psicológica". *Acimed*, 12 (3). Ciudad de la Habana. Recuperado de <http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1024-94352004000200003&lng=es&nrm=iso&tlng=es>

- Peter S. (1995). *La quinta disciplina en la práctica*. Barcelona. Editorial Granica.

- Robbin Stephen. *Comportamiento Organizacional*. Séptima edición. México. Prentice Hall.

- Robbins, S. P. (2004). *Comportamiento organizacional*. México. Pearson-Prentice Hall.

- Rodríguez Mansilla D. y Opazo B. (2007) *Comunicaciones de la organización*. Santiago. Ediciones Universidad Católica de Chile.

- Rojas, C. (2012) "Cultura organizacional y gestión del conocimiento: Un abordaje desde las Ciencias Sociales". *Novum* 2. Bogotá. Universidad Nacional de Colombia.

- Saladrigas Medina H. (2005). "Comunicación organizacional: Matrices teóricas y enfoques comunicativos". *Revista Latina de Comunicación Social*, 60. Tenerife. Universidad de La Laguna.

- Saló N. (2001). *La Comunicación en las Organizaciones. Fundación universitaria europea de las Relaciones Públicas*. Barcelona. Fundación Universitaria Europea de Relaciones Públicas.

- Senge, P., Roberts, C. Ross, R., Smith, B. y Kleiner, A (1994). *La quinta disciplina en la práctica*. Barcelona. Granica.

- Trelles Rodríguez I. (2001). *Comunicación Organizacional. Selección de Lecturas*. Ciudad de la Habana. Editorial Félix Varela.

Promoción del método de purificación de agua para uso doméstico, en la comunidad de La Tola del GADIP de Cayambe

Promotion of the method of purification of water for domestic use, in the community of La Tola of the GADIP of Cayambe

IVONNE CARRILLO P.
Universidad Internacional SEK

ÁLVARO ZAMBRANO RUILOVA
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: alvaro.zambrano@ute.edu.ec

VÍCTOR HUGO ÁRIAS
Universidad Tecnológica Equinoccial

ALEXANDRA ENDARA
Universidad Internacional SEK

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

La creciente demanda de agua potable para el consumo humano en el Ecuador hace necesario contar con mecanismos de abastecimiento y distribución por parte de los gobiernos seccionales en el país. Desde 1999 en varios países de América Latina, al igual que en África y Asia, se lanzaron iniciativas y actividades locales de aplicación de métodos, entre ellos el método SODIS (Solar DISinfection). El presente proyecto busca mejorar la calidad de vida de la comunidad La Tola perteneciente al Gobierno Autónomo Descentralizado Intercultural y Plurinacional, GADIP, de Cayambe, al tratar el agua para consumo y cumplir el mandato del Artículo 14 de la Constitución de la República sobre "el derecho de la población a vivir en un ambiente sano y ecológicamente equilibrado, que garantice la sostenibilidad y el buen vivir, Sumak Kawsay".

Para tal efecto, apoyados por técnicos de la Asociación de Municipalidades Ecuatorianas, AME, se definió la necesidad de la Comunidad y la posibilidad de implementación del proyecto, para lo que se consolidó el Convenio UTE-GADIP de Cayambe como base legal para incursionar y dar solución al problema puntual de la comunidad con respecto al uso del agua y las prácticas de higiene.

Palabras clave: Calidad de vida, método, purificación del agua.

Abstract

The growing demand for drinking water for human consumption in Ecuador makes it necessary to have mechanisms for supply and distribution leaded by the Sectional Governments in the country. Since 1999, in several countries in Latin America, as well as in Africa and Asia, local initiatives and methods have been launched, including the SODIS (Solar Disinfection) method. The present project seeks to improve the quality of life of La Tola community, part of the Autonomous Decentralized Intercultural and Plurinational Government, GADIP, of Cayambe, by treating drinking water for human consumption in order to fulfill the mandate of Article 14 of the Constitution of the Republic on the " right of the population to live in a healthy and ecologically balanced environment that guarantees sustainability and good living, Sumak Kawsay".

To this end, and supported by technicians of the Association of Ecuadorian Municipalities, AME, we defined the main needs of the Community and the possibility of implementing the project, by signing the Cayambe UTE-GADIP Agreement to consolidate legal basis for entering and giving solution to this problem of the community with respect to water use and hygiene practices.

Keywords: Quality of life, method, water purification.

I. Antecedentes

La realización de este artículo es consecuencia de haber dirigido un Proyecto de Vinculación con la Colectividad en la Comunidad La Tola del GADIP de Cayambe y que fuera liquidado en marzo de 2016.

La demanda de agua potable en Ecuador genera la necesidad de encontrar soluciones a favor de sus habitantes (RO.305 de 6.Ago.2014). En la Comunidad, fundamentalmente agrícola, sus habitantes cumplen las labores fuera de su población; son los niños, en ciertos casos con sus madres, quienes pasan la mayor parte del tiempo expuestos a los riesgos que puede ocasionar el consumo del agua que se capta únicamente de una vertiente subterránea del Nevado Cayambe, ubicada en el interior de una propiedad privada. Su evaluación resulta complicada, por la serie de autorizaciones requeridas para acceder a esta parte del predio desde donde se distribuye el agua a la población mediante mangueras que no reciben ningún mantenimiento.

El método SODIS, avalado por la AME, es socializado a las autoridades y Comunidad, que al aprovechar la radiación ultravioleta (UV) del sol, reduce la carga microbiana del agua contaminada que se capta de la vertiente natural, a niveles que permiten su consumo según los requisitos (Norma Técnica Ecuatoriana NTE INEN 1108 Agua Potable, requisitos, 2014).

La eficacia del método SODIS se evidenció en pruebas físico-químicas de las muestras en Laboratorios TRAHISA. Previo al uso del método y su posterior aplicación, se realizaron ensayos en los laboratorios de Ingeniería Ambiental de la UTE, utilizando placas petrifilm y los procedimientos requeridos para manejo, toma de muestras y procedimientos de incubación.

Marco teórico

El agua es la riqueza natural más importante que en el organismo humano representa del 45 al 60% del peso corporal (CEPAL, 2012) y debe ser consumida en promedio diario ocho vasos y así reponer parte de los tres litros que se pierden en condiciones normales, la otra mitad se recupera ingiriendo alimentos y de la metabolización de los azúcares consumidos.

Alrededor del 40% de las comunidades en el planeta no tienen acceso al agua potable (CEPAL, 2012) lo que genera problemas de salud; son muchos estudios y esfuerzos que se desarrollan para dar solución a la carencia de agua tratada de manera efectiva. Este estudio hipotético–deductivo busca mediante el método SODIS inactivar los nocivos microorganismos patógenos (virus, bacterias, parásitos) que causan enfermedades, valiéndose de los dos efectos de la radiación solar, donde la radiación UV y el calor que incide en el agua, producen sinergia y logra que el efecto simultáneo de ambos sea mucho mayor que la suma de cada uno de ellos; (Desinfección Solar del agua, Guía de aplicación, 2003) para tal propósito el sistema de tratamiento del agua dulce debe ser aplicado en localidades donde el efecto del sol tenga una ocurrencia suficiente para que el agua llegue a los 50° C., expuesta durante al menos 5 a 6 horasen botellas de plástico transparente hechas de tereftalato de polietileno PET. Si el nivel de energía calorífica es menor y la nubosidad es superior al 50%, es necesario exponer el agua durante dos días como condición para lograr una calidad de agua segura para ser consumida y con una carga bacteriológica lo suficientemente baja.

Desde 1999, existen iniciativas de aplicación de SODIS, en países de América Latina, así como en Indonesia, Sri Lanka, India, Nepal, Pakistán, Kenya, Sudáfrica, Angola, etcétera, a través de organizaciones como la EAWAG/SANDEC que apoya a sus socios locales en la elaboración de material informativo y en el desarrollo de estrategias de promoción, incluidas en campañas de publicidad del método a nivel internacional. Ref: http://www.sodis.ch.

Metodología

Se plantea a las autoridades de la Facultad iniciativas para intervenir en proyectos de Vinculación con la Comunidad, resultando el Proyecto "Promoción del Método de Purificación de Agua para uso Doméstico", el más viable de aplicar; para el efecto, se generan acuerdos, reuniones de planificación y capacitación a docentes y estudiantes por parte de la AME.

Previo a iniciar el proyecto, se realizaron dos visitas a Cayambe para mantener reuniones de planificación con las autoridades ambientales del GADIP y el Presidente de la Junta de Agua de La Tola y formalizar la presentación del proyecto. Además se confirma que el agua consumida proviene de fuentes subterráneas del volcán Cayambe y captada en un pozo, de donde es bombeada a una reserva alta para luego distribuirla por gravedad mediante mangueras sin ningún cuidado.

En el arranque del Proyecto se presentaron formalmente docentes, representantes de la AME y estudiantes, señalando que la próxima visita será para levantar encuestas y elaborar la línea base.

Posterior, en otra visita, se diseñó y aplicó para el estudio inductivo-deductivo la encuesta, puerta a puerta, que recopiló la información que generó el informe técnico de la línea base y la toma de muestras a lo largo de la línea de agua, correspondiendo:

1. La primera toma en la salida del pozo, M2.
   Zona: 17 N.
   Latitud: 8116.00 m. N.
   Longitud: 817094.00 m. E.
   Altura: 2804 m.

2. La segunda toma en el Pozo de agua, M2.
   Zona: 17 N.
   Latitud: 8116.00 m. N.
   Longitud: 817094.00 m.
   Altura 2804.

3. Tercera toma al inicio de la comunidad, M3.
   Zona: 17 N.
   Latitud: 7597.00 m. N.
   Longitud: 816179.00 m. E.
   Altura 2792 m.

4. La cuarta toma en válvula de desagüe (final de la comunidad) M1.
   Zona: 17 N
   Latitud: 6398.00 m. N.
   Longitud: 815863.00 m. N
   Altura: 2774 m.

Las tomas M2 se ubican en el mismo punto, lo señalado está respaldado con registro de fotos georreferenciadas del sector y los sitios donde se efectuó la captación de las muestras, aplicando los protocolos establecidos, para su transporte y destino a un laboratorio particular especializado que efectuó los análisis físico-químicos y bactereológico; originando los primeros resultados que generó la línea base para formular la estrategia de intervención fundamentalmente en capacitación, seguimiento y evaluación.

En otra visita los docentes informan a las autoridades del Gobierno Seccional los resultados de las encuestas, de los análisis físico-químico y bactereológico del agua, para formalizar entre el Alcalde del GADIP y Rector de la UTE, un Convenio Específico de Cooperación Interinstitucional, bajo el compromiso de "(…) contribuir al conocimiento de una alternativa para purificar el agua con el fin de mejorar la calidad de vida de las personas en la comunidad La Tola del cantón Cayambe", además se firma el Convenio donde la A.M.E., apoya técnicamente para lograr los objetivos planteados en el Proyecto original.

Se socializan los resultados de las encuestas a la Comunidad, la línea base y la solución para contar con agua purificada en las casas, así como elevar sugerencias al Municipio de Cayambe.

Se entrega la Guía Didáctica y materiales para aplicar el método SODIS en todas las viviendas también los recipientes a utilizar, llenan el registro y se explica el método de la siguiente manera:

- Pintar un lado del recipiente de tres litros con color negro.
- Llenarlo de agua al tope, de manera que al cerrarlo no permita el ingreso de aire.
- Ubicar el recipiente con agua horizontalmente en un lugar donde pueda recibir la radiación solar, es importante que la parte pintada vaya sobre la superficie a colocar.

La quinta visita es para receptar muestras del agua, una vez aplicado el método SODIS, analizadas en el Laboratorio de Agua y Suelo, según la normativa para agua INEN 1108, y determinar la presencia de: coliformes fecales, para criptosporidium y para giardia lambia. El resultado contó con la conformidad del Evaluador de la Facultad de Ciencias de la Salud sobre la técnica aplicada y cumplimiento descrito en el "Informe Técnico". La AME avala la metodología aplicada. Ante los dirigentes comunitarios, docentes y estudiantes se socializan los resultados alcanzados. A fin de motivar su uso, se entregan promocionales, como camisetas con los logotipos de la UTE y SODIS a cada representante de familia en la Casa Comunal de La Tola, de forma que se pueda multiplicar el uso y beneficios del método SODIS. Simultáneamente se pudo constatar que alrededor del 50% de las familias, lo estaban aplicando.

Resultados

La implementación del método SODIS patrocinado por la UTE beneficia a 300 personas, bajo el Programa de Vinculación 'Conservación y Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales' en el Área de conocimientos orientada al Agua en la Sección Sexta del Capítulo Segundo del Título VII Régimen del Buen Vivir (Constitución 2008).

La primera asignación económica inició operativamente el Proyecto planificado y administrativamente aprobado. Así en la segunda visita, se tomó la primera muestra de agua, que arrojó, en el Laboratorio TRAHISA, resultados del análisis físicoquímico y bactereológico muy similares en los tres puntos muestreados (M1, M2 y M3), destacando los resultados que salen del rango previsto:

Tabla 1

Parámetro	Límite tolerable	Resultado
Color	15.0	7.50
Turbiedad	5.0	7.77
Flúor	1.5	0.30
Manganeso	0.4	0.00
Nitratos	50.0	1.32
Nitritos	0.2	0.00
Coliformes fecales	<1.1	<1.1

Elaborada por: los autores

Tabla 2

Resultados del análisis	Lo que provoca
No satisface las normas físico-químicas de potabilidad del agua	
Concentración elevada de hierro	Presentan problemas estéticos
Concentración elevada de nitratos	Riesgo en los recién nacidos de adquirir methahemoglobinemia infantil
Concentración elevada de cloruros y de alcalinidad	Un sabor salado en el agua
Concentración elevada de sulfatos	Perturbaciones gastrointestinales
Concentración elevada de dureza	Incrustaciones en tuberías y dificulta la disolución en jabones
Concentraciones elevadas de manganeso	Alteraciones estéticas
Concentraciones elevadas de fosfatos	Crecimiento de algas y plantas
• Satisface las normas microbiológicas de potabilidad de agua establecidas • Existe contaminación de tipo microbiológico, se recomienda inspección, protección y aumento del nivel de cloro en el sistema de distribución y después se deben realizar nuevos análisis. • Agua contaminada no apta para consumo humano • Debido al elevado número de bacterias se recomienda inspección, protección y desinfección • El agua es incrustante. • El agua es corrosiva.	

Elaborada por: los autores

Se destacó:

Análisis físico-químico.- Alta presencia de hierro, haciéndola no apta para el consumo, especialmente de niños, donde se debe insistir en el objetivo de capacitar a la comunidad en el uso adecuado del agua.

Análisis Biológico.- Se determinó la presencia de: coliformes totales y fecales Escherichia Coli, según el método de análisis de recuento externo de placas petrifilm, se pudo establecer que el resultado es 0 UFC/g de muestra. Adicionalmente el examen microbiológico señaló que se satisfacían las normas microbiológicas de potabilidad de agua establecida, contando con un aumento del nivel de cloro y un nuevo monitoreo para determinar los resultados.

La encuesta, entregó las siguientes conclusiones:

a. La mayoría de la Comunidad se considera mestiza; su principal ocupación es la agricultura, a la que se dedican los hombres. Las mujeres tienen como actividad principal los quehaceres domésticos.

b. Con respecto a las enfermedades de tipo hídrico, la mayoría de niños tienen parasitosis, seguido de las enfermedades respiratorias y en menor cantidad las enfermedades infecciosas de piel. Alrededor del 80% de encuestados afirmaron que sí conocían el origen de las enfermedades, especialmente de la diarrea y sabían cómo curarla.

c. Al enfermar las personas acudían al Hospital de Cayambe, ya que el Centro de Salud en

la parroquia de Ayora, que es más cercano, se hacía más difícil llegar por falta de una vía de acceso, especialmente cuando de emergencias se trataba. La consulta tenía un costo promedio 10 dólares.

d. El 51% de la población utilizaba agua de la red pública, el resto se abastece del pozo y agua del río. El 26% acarreaba agua del río para las necesidades diferentes a las alimentarias, esta actividad la realizaban todos los miembros de la familia.

e. Había insatisfacción con el servicio que recibían, al no disponer de medidor de consumo, la opción de comprar agua embotellada no era aceptada, frente al pago de 5 dólares mensuales que realizaban al GADIP por el servicio.

f. Para la disposición de excretas y basura, el 65% de las familias contaban con red de alcantarillado, el 26% usa fosa séptica y el resto letrina.

g. El sistema de recolección de residuos sólidos llegaba al 74% de la población. Cuando no había recolección, quemaban la basura o la arrojaban al río.

h. La familia almacenaba agua dentro de la casa en recipientes con tapa y hervían el agua para beber.

i. El 77% se lavaban las manos antes de comer y el mismo porcentaje lavaba los alimentos.

j. El 78% se lavaba las manos después de hacer sus evacuaciones y mantenían a sus animales cerca de las casas.

k. La comunidad si había recibido capacitación de cómo se administra el agua, pero no aplicaban los conocimientos aprendidos.

Luego de tres meses se tomó otra muestra, esta vez del agua, aplicado el método SODIS, en los puntos donde se lo hizo la primera vez, y es en el Laboratorio de Agua y Suelo donde se comparó con el resultado del análisis físico-químico de TRAHISA destacando los parámetros que no cumplían con la Normativa:

Tabla 3. Análisis físico-químico del agua

Muest.	Parámet.	Límite max	Resultado	Observac.
M2	turbiedad	5,0	7,7	No cumple
M3	turbiedad	5,0	50,7	No cumple
M2	Hierro total	2,26	1	No cumple
M3	Hierro total	1,16	1,00	No cumple

Elaborada por: Los autores

Por el análisis las muestras cumplen con la normativa INEN 1108 para Calidad de Agua Potable, excepto las muestras M2 y M3, en el ítem turbiedad. Ambas en el punto Casa Comunal. Los resultados del análisis, con respecto a la normativa ambiental del Texto Unificado de Legislación Ambiental Secundaria, Libro VI, anexo 1, indican que, la muestra no cumplía con el límite máximo permisible de concentración de hierro total.

Análisis Microbiológico del Agua

Igualmente se realizaron en los dos laboratorios, TRAHISA, y el segundo de Agua y Suelo de la UTE aplicando la normativa 1108. Se utilizó el método de Tubos múltiples NMP/100 ml. para coliformes fecales; para cryposporidium, número de quistes/100 litros y para giardia, número de quistes/100 litros.

Se resumen los resultados obtenidos por seis evaluadores en dos momentos, sin aplicar el método SODIS y con el método SODIS:

Tabla 4

Origen	Parámetro	Sin SODIS M1, M2 y M3	Con SODIS M1, M2 y M3	Observación
Fin de tubería	Coliformes fecales	Ausencia	Ausencia	Cumple
Fin de tubería	Cryptospo-dium	Presencia	Ausencia	Cumple
Fin de tubería	Giardia	Presencia	Ausencia	Cumple

Elaborada por: Los autores

Se determinó que el método SODIS es efectivo para el control de los microorganismos.

El Informe Técnico fue puesto a consideración de la Facultad de Ciencias de la Salud "Eugenio Espejo", de la AME y de la Evaluadora del Proyecto, quienes otorgaron sus avales.

Para el cierre del Proyecto se convocó a los dirigentes de La Tola, que fueron informados sobre lo desarrollado y se firmaron las cartas de haber sido beneficiados por la socialización del método SODIS. Sugieren que se replique en otras comunidades del GADIP de Cayambe.

En la última visita a la Comunidad, se constató que alrededor del 50% de las familias aplicaban de manera regular el método SODIS.

A la clausura del Proyecto, se utilizaron USD. 2.060,00 de los USD. 3.450,00 presupuestados.

Productos

Implica lograr el 100% en cuatro productos con indicadores cumplidos, verificados y finalmente evidenciados.

Producto 1

Diagnóstico en la Comunidad.
Indicador.- Se elaboró el diagnóstico de la calidad del agua que se consumía.
Medios de verificación.- Respaldo con evidencias
a. Diagnóstico de la calidad del agua de la comunidad La Tola.
b. Aval técnico de la AME.
c. Aval de la Facultad de Ciencias de la Salud.

Estado.- Logrado el 100%.

Producto 2

Guía de uso del método SODIS.
Indicador.- Guía de Información para su aplicación.
Medios de verificación.-
a. Guía impresa del método
b. Aval de los técnicos de la AME.
c. Aval de la Facultad de Ciencias de la Salud de la UTE.

Estado.- Logrado 100%.

Producto 3

Socialización y capacitación a los moradores sobre la aplicación e importancia del uso del método.
Indicador.- Al quinto mes se difundió y capacitó al 80% de los moradores, de los cuales alrededor del 50% de las familias capacitadas lo utilizaban en sus hogares.
Medios de verificación.- Se respalda con:
a. Fotografías de reuniones.
b. Hojas de asistencias.
c. Levantamiento de la información sobre el uso del método en los hogares.
d. Aval de la AME.
e. Acta de recepción por parte de la Comunidad.

Estado.- logrado 100%.

Producto 4
Informe Final con lo actuado y resultados alcanzados aplicando el método SODIS.
Indicador.- Informe Final.
Medios de verificación.- Informe Final físico y en digital con:

a. Convenio UTE y GADIP de Cayambe.
b. Informe Técnico de Avance
c. Resultados de la aplicación del método SODIS avalado por la AME y Facultad de Ciencias de la Salud.
d. Informe Financiero
e. Respaldo Financiero
f. Pedido de certificaciones para docentes y estudiantes.
g. Acta de entrega de promocionales (camisetas) a participantes de la Comunidad.

Conclusiones

- El método SODIS se fundamenta en aprovechar la radiación solar (rayos UV) y el aumento de la temperatura del agua, para inactivar y destruir los organismos patógenos presentes en el agua, desinfectándola" (ficha tecnológica 10, Método SODIS para purificación del agua. SERIE III: FICHAS TECNOLÓGICAS).

- El método funciona eficazmente en una exposición de 6 horas bajo radiación solar de al menos 500W/m^2.

- Se detectaron tanques de almacenamiento de agua en malas condiciones y sin recubrimiento de protección.

- Es relevante para las autoridades y población, contar con información acerca del estado del agua que consumían y los beneficios de aplicar el método SODIS.

- La cantidad de hierro en un punto al final de la distribución, no cumplía con los criterios establecidos en el Texto Unificado de Legislación Ambiental Secundaria, por lo que no era apta para el consumo humano, especialmente de niños.

- El análisis biológico para determinar la presencia de: coliformes totales y fecales, escherichia coli, según el método de análisis de recuento externo de placas petrifilm, estableció que el resultado fue de 0 UFC/g de muestra.

- Se concluye que el método SODIS es efectivo para el control y eliminación de los microorganismos como cryptosporidium y giardia, detectados en la primera muestra.

Referencias bibliográficas

- CEPAL (2012). *Diagnóstico de la información estadística de la agua en Ecuador*. Informe final. Recuperado de <http://aplicaciones.senagua.gob.ec/servicios/descargas/archivos/download/Diagnostico%20de%20las%20Estadisticas%20del%20Agua%20Producto%20IIIc%202012-2.pdf>

- Asamblea Nacional. *Constitución de la República del Ecuador, 2008*. Recuperado de: <http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf>

- COSUDE, Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación, S. F. (2003). SODIS, *Desinfección Solar del Agua. Programa de Agua y Saneamiento Región América Latina y el Caribe, Reporte SANDEC No. 07/03*. Recuperado de: <http://www.sodis.ch/methode/anwendung/ausbildungsmaterial/dokumente_material/manual_s.pdf>

- CEPIS/OPS. ADRA. COSUDE. *Desinfección Solar del Agua*. Proyecto demostrativo.

- Desinfección solar (SODIS), un método alternativo para el tratamiento de agua de consumo humano Recuperado de: <http://www.cnea.gov.ar/xxi/ambiental/agua-pura/prreesentaciones-encuentro/ARGENTINA%20SODIS.pdf>

- Fundación SODIS (2013). *Desinfección Solar del Agua*. En F. d. Simón, Servicio de Linchtenstein para el Desarrollo. Cochapamba- Bolivia.

- Naciones Unidas, (2016). *Agua y empleo*. Recuperado de: <http://unesdoc.unesco.org/images/0024/002441/244103s.pdf>

- Reforma del Libro VI del Texto Unificado De Legislación Secundaria. (2015). Registro Oficial, Órgano del Gobierno del Ecuador. Quito: Ministerio del Ambiente.

- Registro Oficial N° 305 Segundo Suplemento, Ley Orgánica De Recursos Hídricos, Usos y Aprovechamiento del Agua 6 de Agosto de 2014.

- SODIS, *Desinfección Solar del Agua. Guía de aplicación*. PAS, EAWAG-SANDEC. SODIS, UNICEF. COSUDE.

- s/a. *Agua e hidratación*. Recuperado de: <http://www.h4hinitiative.com/es/ciencia-de-la-hidratacion/laboratorio-de-hidratacion/hidratacion-para-los-adultos/equilibrio-hidrico>

Análisis de la evolución de la Balanza Comercial y del Producto Interno Bruto en el Ecuador en el período comprendido entre los años 2011-2015

Analysis of the Trade Balance and Gross Domestic Product evolution in Ecuador in the period between the years 2011-2015

ZLATA BORSIC LABORDE
Correo electrónico: zdborsic@espe.edu.ec

KAROL BENÍTEZ BURBANO
Correo electrónico: knbenitez@espe.edu.ec

NELSON GARCÍA OSORIO
Correo electrónico: nelsone.garcia@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

El comportamiento de la balanza comercial es un elemento fundamental en la toma de decisiones económicas, financieras y sociales de los países; por lo tanto, se hace necesario tomar en consideración su comportamiento. Es por ello que en el presente estudio se exhiben los resultados obtenidos en la balanza comercial del Ecuador, todo esto con la finalidad de identificar el comportamiento de la balanza comercial en el país en estos últimos cinco años e identificar el porcentaje de participación de la balanza comercial respecto del Producto Interno Bruto en el Ecuador y el crecimiento tanto del PIB como de la balanza comercial.

Palabras clave: Balanza Comercial, Producto Interno Bruto.

Abstract

The demeanor of the trade balance is a fundamental element in the economic, financial and social decisions of the countries; therefore, it is necessary to take into consideration its behavior. This is why the present study shows the results obtained in the trade balance of Ecuador, with the purpose of identifying the demeanor of the trade balance in the country in the last five years, and identify the percentage of participation of the trade balance in Ecuador's gross domestic product.

Keywords: Trade Balance, Gross Domestic Product.

Introducción

El presente estudio bibliográfico analiza los resultados de la balanza comercial del Ecuador, en el período comprendido entre enero de 2011 a diciembre de 2015, con el objetivo de medir la participación de la balanza comercial respecto al producto interno bruto (PIB), en los períodos mencionados. En la década de 1970 se comenzó con la exportación del petróleo, que es un producto no renovable que se ha convertido en el producto estrella para dar a conocer el país; y al mismo tiempo se constituye en la materia prima de una alta gama de productos, desde inflamables hasta cosméticos, que permitieron, de esta manera, el desarrollo de nuevas ofertas exportables. El sector petrolero constituye una actividad de carácter mundial que regula la fijación de precios, diferenciales de producción y de apropiación de la renta petrolera; actividades que contrastan con los resultados obtenidos en los demás sectores económicos del país (Mateo, 2009).

Ecuador es considerado un país rico en biodiversidad, que mantiene entre sus productos tradicionales de exportación a productos tales como: el petróleo, el cacao, el banano y el café; sin embargo, al presentarse variaciones en el precio del crudo a nivel internacional, se dio inicio al proceso de exportación de productos no tradicionales, con el fin de apalancar la posible caída del precio del producto estrella y mantener una balanza comercial estable que permita el crecimiento del país a la vez que impulsa la matriz productiva.

Balanza Comercial

Al ser la balanza comercial parte de la balanza de pagos y el lugar donde se registran las transacciones de mercaderías o servicios efectuadas entre los países, el saldo de esta balanza puede representar el crecimiento o decrecimiento económico y social de un país. La balanza comercial se caracteriza básicamente por la comercialización de bienes[1], si en las negociaciones se añade la comercialización de servicios y transferencias, se concluye que se tiene una balanza corriente[2] (Fondo Monetario Internacional, 2009).

En cambio, Sullivan y Sheffrin (2003) y McConnell y Brue (2013), señalan que en la balanza de servicios se registran los valores ejecutados de intangibles, entre los que figuran: los servicios profesionales brindados a empresas, los servicios de transporte, el uso de tecnologías, entre otros. Mientras que la balanza de rentas refleja los valores receptados por intereses de inversiones realizadas en instituciones extranjeras. Las transferencias registran los ingresos ocasionados por divisas generadas por envíos del exterior, donaciones y demás rubros que representen ingresos monetarios al país.

En este sentido, Jiménez (2012) destaca que para determinar si la balanza comercial es favorable o no para un país, se la cataloga como positiva cuando las exportaciones hayan superado a las importaciones, lo que se conoce como un *superávit comercial* y se la cataloga como negativa, al tener un índice más alto de importaciones que de exportaciones, lo que se denomina *déficit comercial*. Esta situación puede ocasionar una recesión en la producción interna, debido a una reducida producción de materias primas o a la baja calidad de las mismas, dando la oportunidad a productos de afuera para cubrir la producción nacional.

Principales grupos de productos de comercialización en Ecuador

En el Ecuador, la balanza comercial ha definido su eje de trabajo en dos grupos importantes de comercialización que son los productos tradicionales

1 Al comercializar bienes entre naciones, se puede determinar que se trata de exportaciones e importaciones, siendo las primeras la entrega o venta de un producto o un servicio bajo la normativa legal y cumpliendo los requerimientos entre los países implicados, así como las condiciones del país vendedor o emisor. En cambio, las importaciones se definen como la inserción al país de bienes o servicios de otras naciones, que no se produzcan en el país y que fortalezcan a la producción interna (Sullivan & Sheffrin, 2003).

2 La balanza corriente, es parte de la balanza de pagos y un complemento a las importaciones y exportaciones, se consolida con la balanza de servicios, de rentas y de transferencias (Fondo Monetario Internacional, 2009).

y los no tradicionales. En los productos tradicionales exporta: petróleo, banano, camarón, atún y pescado, cacao, café, entre otros. Entre los no tradicionales se encuentran productos tales como: enlatados marítimos, flores, manufactura, fármacos, madera, fruta, harina de pescado, tabaco en rama, jugos y conservas de frutas, manufacturas textiles, manufacturas de cuero y plástico, extracto de aceites y vegetales, manufactura de papel y cartón (Banco Central del Ecuador, 2016).

En las últimas décadas, en Ecuador se han realizado esfuerzos por impulsar a los productos agrícolas, industriales, de manufactura y de artes, proyectándose a la posible pérdida de una fuente de ingresos en los productos tradicionales, como en el caso del petróleo, que al ser un bien no renovable, se puede carecer de este en cualquier momento, además que el nivel de ingresos que este producto genera, depende de la economía externa. De manera que con el apoyo que brinda el país a los productores de bienes no tradicionales, se ofrece la oportunidad a nuevos productores de ofrecer sus bienes en el exterior, además de generar ingresos al presupuesto general del Estado. Sin embargo, pese a los esfuerzos realizados, los productos no tradicionales, no han logrado alcanzar el nivel de ingresos ocasionado por los productos tradicionales, básicamente el petróleo.

Producto Interno Bruto

Según Callen (2016) "el *Producto Interno Bruto* (PIB) es una magnitud macroeconómica que permite medir el valor monetario de los bienes y servicios comprados por el consumidor o usuario final, los cuales son producidos en un país o región, en un período determinado, que puede ser un trimestre, un semestre o un año, por lo que puede decirse que el PIB representa el tamaño de la economía de un país".

En este sentido, Dawson (2006) señala que el PIB total mide el ritmo en el que aumenta la producción de bienes y servicios y se puede desglosar en términos de la contribución de cada sector de la economía de un país, lo que permite medir el nivel de la salud económica de este, al comparar los resultados anuales obtenidos, con los resultados del año anterior. De manera que si el PIB crece, se estima que la economía del país ha crecido en ese mismo porcentaje respecto del año anterior y viceversa.

Es decir, que cualquier cambio en el PIB, sea que este incremente o disminuya, representa un impacto que recae en todos los aspectos e individuos de una economía. Es por esta razón que el PIB es una de las cifras más básicas que toman en consideración los inversores antes de colocar su dinero en un país, así mismo, es uno de los factores que los economistas utilizan para determinar si una economía está en recesión, término utilizado cuando se presentan dos semestres consecutivos de caída del PIB. Es por ello que se precisa calcular el PIB. El proceso de cálculo es complejo y existen tres métodos para ello: a) el del gasto o de la demanda[3], b) el del valor agregado o de la oferta[4] y c) el del ingreso o la renta[5] (Gastón, 2016). En el presente trabajo se utilizó el método del gasto para calcular el PIB.

3 De acuerdo con Gastón (2016) en el método del gasto o de la demanda, se realiza la sumatoria de todo el consumo, o sea: los gastos finales que incluyen el consumo de hogares e instituciones sin fines de lucro, más la inversión de las empresas y familias, el gasto en consumo final del sector público, más las exportaciones, menos el consumo de productos importados.

4 El valor agregado se basa en la suma de las ventas u oferta de los productores, para ello se suma el valor de las ventas de los productos de las empresas pero restándole el valor de las materias utilizadas en la elaboración de dichos productos. Los datos de valor agregado de las empresas se agrupan por sectores, tales como: agricultura, ganadería y pesca; industria; construcción y servicios. La suma del valor añadido de cada sector da lugar al valor añadido bruto total y al restarle los impuestos indirectos netos de subvenciones se obtiene el PIB (Gastón, 2016).

5 Gastón (2016) indica que el método del ingreso o la renta se calcula sumando las rentas de todos los factores que intervienen en la producción. Esta renta sería el dinero que se reciba por concepto del salario, arrendamientos o intereses.

Relación entre la balanza comercial y el PIB

A largo plazo la expansión de la economía está restringida por el equilibrio de la cuenta corriente de la balanza de pagos. Por lo tanto, Thirlwall (1979) señala que la condición de equilibrio de la balanza comercial, es que todos sus componentes reflejen tasas de crecimiento, tales como: el volumen de exportaciones y de importaciones, el precio interno, el precio internacional y el tipo de cambio. Por lo tanto, los países llegan a una posición con diferentes grados de uso de su capacidad productiva, "las discrepancias macrodinámicas individuales se ajustan tarde o temprano a través de fluctuaciones del empleo y del producto, de ahí la constelación abigarrada de tasas de crecimiento del PIB per cápita en la economía mundial" (Perrotini, 2002, p. 119), este crecimiento de la economía se conoce como crecimiento diferenciado.

Justificación

Se efectuó el análisis del comportamiento de la balanza comercial del Ecuador correspondiente a los cinco últimos años (2011–2015), con el propósito de identificar la existencia de superávit o déficit en cada período analizado y así poder establecer su participación en el PIB.

Metodología

Con el fin de realizar la revisión bibliográfica propósito del presente trabajo, se tomaron en consideración los datos estadísticos obtenidos del Banco Central del Ecuador, así como otra documentación gubernamental publicada y los textos existentes, necesarios para fortalecer criterios. El análisis del PIB se realizó con el enfoque del gasto, con base en miles de dólares del año 2007.

Resultados

El Banco Central del Ecuador, presenta la información basándose en una economía sustentada en un mercado externo, dando a conocer al mundo las bondades y riquezas del país (Baquero, 2016). Con esta información, se determina el crecimiento del producto petrolero, a la vez que se evidencia la caída de los productos de exportación tradicionales no petroleros y el inicio de

Tabla 1. Evolución de la Balanza Comercial de Ecuador desde el año 2011 hasta el 2015

Componentes de la Balanza Comercial	Ene-Dic 2010	Ene-Dic 2011	Ene-Dic 2012	Ene-Dic 2013	Ene-Dic 2014	Ene-Dic 2015
Exportaciones	15.932.657	16.835.682	17.756.018	18.226.379	19.120.101	19.155.407
Importaciones	18.508.988	19.183.903	19.344.062	20.896.485	22.076.519	20.758.737
Balanza Comercial	-2.576.331	-2.348.221	-1.588.044	-2.670.106	-2.956.418	-1.603.330
Tasa de crecimiento de las exportaciones		5.67%	5.47%	2.65%	4.90%	0.18%
Tasa de crecimiento de las importaciones		3.65%	0.83%	8.03%	5.65%	-5.97%

Nota. Los datos se encuentran en miles de dólares de 2007.
Fuente: Elaboración propia con base en datos estadísticos del Banco Central del Ecuador. (2016). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero - Diciembre 2015*. Quito: Dirección de Estadística Económica. Obtenido de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201312.pdf>.

una era de exportación de producos no tradicionales, que desde el Ecuador, se pretende insertar en mercados exteriores. En la Tabla 1 se detalla la evolución de la Balanza Comercial de Ecuador desde el año 2011 hasta el 2015, con datos basados en dólares del año 2007. Cabe destacar que se han incluído los datos del año 2010, porque se necesitaba esa información para poder calcular el monto de la variación en las exportaciones e importaciones para el año 2011.

En la Tabla 1 se aprecia que durante el período de cinco años analizado, la balanza comercial presentó déficit, en parte, debido a que las importaciones se incrementaron respecto de los años anteriores, aunque en menor medida que las exportaciones, durante los años 2011 y 2012. Se presume que el incremento en las exportaciones se debe más a la subida de los precios internacionales tanto del crudo como de los productos no petroleros, que a un incremento en el volumen de las exportaciones.

De manera posterior, la tendencia se revirtió para los años 2013 y 2014, donde el valor de las importaciones fue mayor que el de las exportaciones. Finalmente, durante el año 2015, la Balanza Comercial registró la disminución de la exportación petrolera, pero esta reducción no se debe al volumen, sino a la reducción en el año 2015 del valor unitario promedio del barril exportado de crudo.

Así mismo, se registró decrecimiento en las importaciones (-5.97%), lo que podría deberse en gran parte a las salvaguardas establecidas para este año, decisión tomada con la finalidad de fortalecer la empresa nacional (Banco Central del Ecuador, 2016). También se identificó una ralentización de la producción, como por ejemplo, los proyectos de construcción se han reducido y los individuos simplemente, no desean invertir.

Además, la importación de bienes de capital decayó en un 39% (Cárdenas, 2016). En este mismo

Tabla 2. PIB con enfoque del gasto en miles de dólares de 2007

Variables	2010	AV	2011	AV
Gasto de consumo final de los hogares	37.320.635	66.1%	39.234.629	64.4%
(+) Gasto de consumo final Gobierno General	7.213.505	12.8%	7.840.882	12.9%
(+) Formación bruta de capital fijo	13.050.148	23.1%	14.920.791	24.5%
(+) Variación de existencias	1.473.098	2.6%	1.276.983	2.1%
(+) Exportaciones netas	-2.576.331	-4.6%	-2.348.221	-3.9%
(+) Exportaciones	15.932.657		16.835.682	
(-) Importaciones	18.508.988		19.183.903	
(=) Producto Interno Bruto (PIB)	56.481.055	100%	60.925.064	100%
Análisis Horizontal				
Variación relativa del PIB	-	-	4.444.009	-
Variación absoluta del PIB	-	-	7.87%	-

escenario, se analizó la evolución del PIB con base en dólares del año 2007, es decir, a precios constantes, dicha evolución se detalla en la Tabla 2. De igual manera, se realizó el análisis de la variación relativa y absoluta del PIB, así como un análisis vertical de la información, para poder determinar el porcentaje de participación de la balanza comercial al PIB, durante los años 2011 hasta el 2015.

En la Tabla 2 se observa que desde el año 2010, la participación de las exportaciones netas en el PIB ha presentado un valor negativo, el mismo que varía de manera aproximada entre el 2% y el 5%, situación que conlleva un déficit comercial. De acuerdo con estos resultados, los años que exhibieron el mayor déficit comercial y la mayor participación negativa en el PIB, fueron el año 2013 (*-2.670.106, -4.0%*) y el año 2014 (*-2.956.418, -4.2%*). Cabe destacar que para el año 2015 se redujo el monto del déficit, pero no se logró obtener una participación positiva.

A pesar de los resultados negativos de la balanza comercial en los cinco años analizados, entre los años 2011 y 2015, el Ecuador tuvo un crecimiento promedio del PIB del 4.41%, hecho impulsado por los altos precios del petróleo e importantes flujos de financiamiento externo al sector público. Esta situación admitió durante ese lapso, un mayor gasto público, tanto en el gasto social como en inversiones emblemáticas en los sectores de energía y transporte. Sin embargo, según Loria (2001) las economías latinoamericanas han crecido a una tasa inferior a su potencial, como efecto de ello se presentan elementos como: acumulación del desempleo, capacidad productiva ociosa y rezagos sociales.

De acuerdo con el análisis vertical realizado con el fin de identificar el peso que tiene cada componente de la balanza comercial en el PIB, en la Tabla 2 se aprecia que durante el período analizado, el principal aporte al PIB corresponde al

	2012	AV	2013	AV	2014	AV	2015	AV
	40.361.880	62.7%	41.748.800	62.0%	43.199.621	61.9%	43.274.805	61.8%
	8.712.092	13.5%	9.385.298	13.9%	9.710.414	13.9%	9.816.759	14.0%
	16.496.168	25.6%	18.266.748	27.1%	19.234.582	27.6%	18.748.232	26.8%
	380.337	0.6%	562.485	0.8%	578.040	0.8%	-267.653	-0.4%
	-1.588.044	-2.5%	-2.670.106	-4.0%	-2.956.418	-4.2%	-1.603.330	-2.3%
	17.756.018		18.226.379		19.120.101		19.155.407	
	19.344.062		20.896.485		22.076.519		20.758.737	
	64.362.433	100%	67.293.225	100%	69.766.239	100%	69.968.813	100%
	3.437.369	-	2.930.792	-	2.473.014	-	202.574	-
	5.64%	-	4.55%	-	3.67%	-	0.29%	-

Nota. Análisis vertical = AV.
Fuente: elaboración propia con base en datos estadísticos del Banco Central del Ecuador. (2016).
Cuentas Nacionales. PIB por enfoque del gasto a precio dólares 2007.
Recuperado de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indicecn1.htm>.

gasto de consumo final de los hogares seguido por la *formación bruta de capital fijo*; en tercer lugar se encuentra el *gasto de consumo final del Gobierno General* y el cuarto lugar pertenece a la *variación de existencias*, en cambio, las *exportaciones netas* presentan un saldo negativo debido a que las importaciones fueron mayores que las exportaciones. Esto implica que durante el período de muestra, la tendencia del PIB ecuatoriano fue determinada por su relación con los valores de la balanza comercial.

Al analizar las estadísticas macroeconómicas del país (Banco Central del Ecuador, 2016) y de acuerdo con el nuevo escenario mundial, se identificó que para el año 2015, el precio del barril del petróleo ha presentado una caída en el precio internacional, lo que perjudica al presupuesto del Estado. En este orden de ideas, el periódico *El Universo* (2015) publicó una entrevista realizada al experto petrolero, Augusto Tandazo, quien señala que la caída en el precio del petróleo está dada por una sobreoferta de crudo, por parte de los principales asociados de la Organización de Países Exportadores de Petróleo (OPEP), los cuales se rehúsan a disminuir su volumen de producción.

En diciembre del año 2014 el precio referencial del crudo WTI[6] era de USD $53,27 cuando en enero del mismo año superaba los USD $ 91, la misma tendencia a la baja se identificó en el crudo ecuatoriano (Oriente y Napo), que a diciembre del 2014 se colocó a USD $ 48 cuando a inicios de año su precio estaba arriba de los USD $ 92.

Con los resultados obtenidos en los períodos entre el año 2011 y el 2015, según las proyecciones del Banco Central del Ecuador (2016), existirá un crecimiento del 3,8% en el año 2016; sin embargo, el Fondo Monetario Internacional (FMI) estima que el Ecuador sufrirá una recesión y su crecimiento no será mayor al 1,5%, a consecuencia de "las turbulencias financieras, la inminente alza de la tasa de referencia de política monetaria de Estados Unidos, los problemas generados por la transición del crecimiento de China y el reequilibrio de los mercados de materias primas" según la Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social-Fusades (2015, p. 4).

Además, con la aplicación de las políticas gubernamentales de salvaguardas se espera, fortalecer el mercado interno, mediante la reducción de compras de materia prima al exterior y el fomento de la producción nacional, sin embargo, no se considera que sea un mecanismo de salvamento, puesto que el cerrar mercados puede ocasionar el cierre de relaciones internacionales y eso perjudica al proceso de exportación.

Conclusiones

- En el Ecuador la balanza comercial ha presentado los últimos cinco años déficit representativos, que no han podido ser cubiertos y que se han arrastrado año tras año, obligando así a contraer deudas y a realizar ventas anticipadas de producciones futuras para poder cubrir los gastos fiscales ocasionados.

- El precio del producto de exportación estrella del Ecuador, presenta una tendencia a la baja que deberá ser compensada con un incremento en la producción petrolera.

- Al ser un país diverso, se debe fortalecer la exportación de productos no tradicionales en el exterior, como un suplemento a los productos que ellos generen, pues al presentar una tendencia a la baja del principal producto de exportación y sus derivados sea en volumen o en precio, se hace indispensable iniciar nuevos retos, en nuevos mercados.

6 El petróleo WTI también conocido como West Texas Intermediate o Texas Light Sweet, es un tipo de petróleo bruto producido en Estados Unidos, que es más ligero que el petróleo Brent producido en Europa, puesto que su composición tan solo contiene un 0,24% de azufre. Al crudo se lo clasifica como ligero, mediano o pesado dependiendo de la densidad del combustible y como dulce o amargo en función de su contenido de azufre. De manera que el petróleo más preciado es el ligero y dulce, el cual flota en el agua y su contenido de azufre es menor. Tanto el WTI como el Brent son crudos ligeros y dulces. La cotización del WTI es, por lo tanto, una referencia para los precios del petróleo bruto, igual que la del petróleo Brent (La Nación. The Wall Street Journal, 2015).

Referencias bibliográficas

- Banco Central del Ecuador. (2013). *Evolución de la Balanza Comercial: Enero a Diciembre 2012*. Subgerencia de Programación y Regulación. Dirección Nacional de Síntesis Macroeconómica. Quito: Dirección de Estadística Económica.

- Banco Central del Ecuador. (2016). *Ecuador inmediato*. Obtenido de <http://ecuadorinmediato.com/index.php?module=Noticias&func=news_user_view&id=136362&umt=ecuador_registra_deficit_en_balanza_pagos_en_segundo_trimestre_del_2010>

- Banco Central del Ecuador. (2016). *Evolución de la Balanza Comercial. Enero - Diciembre 2015*. Quito: Dirección de Estadística Económica. Recuperado el febrero de 2016, de <http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201312.pdf>

- Banco Central del Ecuador. (2016). *PIB por enfoque del gasto a precio dólares 2007*. Obtenido de <https://contenido.bce.fin.ec/documentos/PublicacionesNotas/Catalogo/CuentasNacionales/Anuales/Dolares/indicecn1.htm>

- Baquero, R. (2016). *Actualidad en Ecuador*. Obtenidode<http://rtbo99.blogspot.com/2010/07/la-balanza-comercial-en-ecuador.html>

- Callen, T. (2016). *Gross Domestic Product: An Economy's All*. IMF.

- Cárdenas, C. (2016). *Balanza Comercial del Ecuador 2016*. (C. Cárdenas, Editor) Obtenido de beAnalytic: <http://info.be-analytic.com/balanza-comercial-ecuador-2016>

- Dawson, G. (2006). *Economics and Economic Chenge*. FT. Prentice Hall.

- El Universo. (2015). El petróleo cae y complica la economía de Ecuador este 2015.

- Fondo Monetario Internacional, F. (2009). *Manual de Balanza de Pagos y Posición de Inversión Internacional, sexta edición*. Washington D.C. USA.

- Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social, Fusades. (2015). *Informe de Coyuntura Económica*. San Salvador: DEC - Estudios Económicos.

- Gastón, L. (2016). *BBVA*. Obtenido de Tres métodos para calcular el PIB: <https://www.bbva.com/es/tres-metodos-calcular-pib/>

- Jiménez, P. (2012). Ruta del conocimiento financiero. En P. Jiménez, *Ruta del conocimiento financiero*. Quito: Pacheco.

- La Nación. The Wall Street Journal. (2015). *El WTI y el Brent cuentan dos historias del crudo*. Obtenido de <http://www.lanacion.com.ar/1763119-el-wti-y-el-brent-cuentan-dos-historias-del-crudo>

- Loria, E. (2001). El desequilibrio comercial en México o porqué ahora no podemos crecer a 7%. *Momento Económico, N. 113*, 16-21.

- Mateo, J. P. (2009). La doble fuga del excedente en Venezuela. En Nacho Álvarez et al. Ajuste y Salario. Las consecuencias del neoliberalismo en América Latina y Estados Unidos. *Fondo de Cultura Económica*, 111-138.

- McConnell, C., & Brue, S. L. (2013). *Economía* (Catorceava ed.). (I. d. Colombia, Ed.) McGraw-Hill.

- Perrotini, I. (2002). La Ley de Thirlwall y el crecimiento en la economía global: análisis crítico del debate. *Revista Venezolana de Análisis de Coyuntura*, 117-141.

- Sullivan, A., & Sheffrin, S. (2003). *Economics: Principles in Action*. Uper Saddle River: Pearson Prentice Hall.

- Thirlwall, A. (1979). The Balance of Payments Constraint as an Explanation of International Growth Rate Differences. *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 45-55.

Reflexiones acerca del futuro del dólar norteamericano

Reflections about the future of the north american dollar

EDDY SALGADO DEFRANC
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: esalgado@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

El comportamiento de la balanza comercial es un elemento fundamental en la toma de decisiones económicas, financieras y sociales de los países; por lo tanto, se hace necesario tomar en consideración su comportamiento. Es por ello que en el presente estudio se exhiben los resultados obtenidos en la balanza comercial del Ecuador, todo esto con la finalidad de identificar el comportamiento de la balanza comercial en el país en estos últimos cinco años e identificar el porcentaje de participación de la balanza comercial respecto del Producto Interno Bruto en el Ecuador y el crecimiento tanto del PIB como de la balanza comercial.

Palabras clave: Bretton Woods, Richard Nixon, Charles de Gaulle, John Maynar Keynes, moneda de reserva.

Abstract

In the last months of 1944, World War II was about to end and the United States had become the undisputed world's leading economic power. In this context, what was known today as the Bretton Woods Conference was installed. In this Conference, the International Monetary Fund and the World Bank were created, and the US proposal to convert the dollar into currency world was accepted.

After the signature of the agreement, it is attributed to Charles de Gaulle (future president of France) the phrase that the United States could buy the world with papers. For this not to happen, the United States pledged to exchange their dollars for gold at a rate of $ 35 a troy ounce. That is, when some Central Bank of the world had hoarded dollars, it could approach the Federal Reserve Bank and exchange these for gold.

However, the US was losing its reserves in gold, reason why in 1971 it only could answer for the 17% of the dollars that were circulating in the world. In these circumstances, President Richard Nixon, on August 15 of that year, declared the dollar's inconvertibility in gold. Since that date, the dollar has become a fully fiduciary currency (depends on the dollar's confidence) and many authors now agree that the greatest support of the US dollar is actually the US war capacity.

Keywords: Bretton Woods, Richard Nixon, Charles de Gaulle, John Maynard Keynes, reserve currency.

Desarrollo

Hace tres o cuatro años atrás era frecuente encontrar una gran cantidad de artículos escritos en cualquier parte del planeta que predecían un descalabro del dólar norteamericano. En mayo del 2011 encontramos, por ejemplo, un artículo del diario Oro y Finanzas con un título por demás sugestivo: *La devaluación del dólar es inevitable… igual que en 1934*. (Oro y Finanzas, 2011). Los títulos de otros artículos eran por igual sorprendentes: *El yuan pelea por desplazar al dólar en el comercio mundial*. (Rusia Today, 2011); *¿Cuándo llegará el ocaso del imperio del dólar?* (Rusia Today, 2012); *El yuan amenaza la hegemonía del dólar* (Rusia Today, 2013); *China y Japón dejarán de usar el dólar en transacciones* (Arciniegas, 2013). Cabe aclarar que quienes predecían una segura devaluación del dólar estadounidense estaban pensando en el mediano y largo plazo.

¿Cuál era la razón de semejantes vaticinios sobre el futuro del dólar norteamericano? Pues que entre el 2000 y el 2010 el tipo de cambio del dólar se había reducido en más del 60% con respecto a las principales divisas mundiales. Durante el período comprendido entre julio de 2001 y julio de 2011 la cotización del euro con respecto al dólar pasó de 0,8477 a 1, 4267. Con relación a los metales preciosos, la devaluación de la divisa norteamericana era aún más acelerada (entre el 2001 y el 2011 una onza de oro aumentó de 270 dólares a más de 1.600).

La crisis europea del 2012 modificó radicalmente el comportamiento del dólar norteamericano. De ese año hasta mediados del 2015, el dólar se ha apreciado con respecto a casi todas las monedas del mundo. Al revisar brevemente la cotización del dólar con respecto a euro vemos que en junio de 2008 un euro se cotizaba en 1.57 dólares; en abril de 2014 la cotización del euro con respecto al dólar había bajado a 1.4; en los primeros meses de 2017 un euro se cotizaba a 1.04 dólares (El Economista, 1917). La apreciación del dólar es más notoria debido a las medidas proteccionistas y de carácter fiscal anunciadas por Donald Trump (El País, 2017). La guerra monetaria entre el dólar y el euro, lo es también entre el dólar y el yuan. Una apreciación del dólar produce una suerte de fuga de capitales en China, lo cual obliga al gobierno chino a tomar medidas para apreciar al yuan (Gestión PE, 2017).

Esta guerra monetaria se presenta cada vez más explícita. Por ejemplo, en mayo del año pasado (2014) Rusia y China firmaron un acuerdo según el cual la empresa rusa Gazprom suministrará a la China 38.000 millones de metros cúbicos de gas anuales durante 30 años. El acuerdo es por unos 400.000 millones de dólares; gigantesco en sí, el acuerdo contempla el que Rusia aceptó que China pague con su propia moneda, es decir en yuanes. Esto quiere decir (y esto es la guerra monetaria[1]) que el yuan de China comienza a posicionarse como moneda de pago internacional, lo cual debilita al dólar de los Estados Unidos. Este acuerdo entre Rusia y China no es el único. "En 2013, la petrolera rusa Rosneft firmó un acuerdo con la empresa China Sinopec para el suministro de 100 millones de toneladas de petróleo en los próximos diez años. El valor del contrato podría alcanzar los 85.000 millones de dólares" (Rusia Today, 2014). Este tipo de acuerdos y contratos proliferan por el mundo entre China y Brasil, China y el Japón, Brasil y la Argentina.

En este contexto, la pregunta que unos y otros se hacen en el mundo tiene que ver con el comportamiento en el mediano y largo del dólar norteamericano. El objetivo de este artículo es ofrecer elementos de análisis respecto al comportamiento futuro del dólar estadounidense. Por futuro habría que entender en los próximos 20 o 30 años.

Para alcanzar una mejor comprensión del presente, debemos recurrir siempre a la historia y en este caso remontarnos a lo sucedido en Bretton Woods (New Hampshire) en 1944. La Segunda Guerra Mundial estaba a punto de llegar a su fin y los Estados Unidos se había convertido en la indiscutida primera potencia económica mundial. Entre otros aspectos, este país había logrado

1 Los países del BRICS estarían buscando posicionar una moneda que los represente a todos.

acaparar un 75% del oro mundial, factor fundamental para entender el problema que vamos a estudiar (Triffin, 1982).

En Bretton Woods no sólo que fueron creados el FMI y el Banco Mundial, sino que los países signatarios del Acuerdo aceptaron que el dólar se convierta en moneda de curso mundial, es decir que pueda circular no sólo en los Estados Unidos, sino en todo el planeta. Desde ese momento los países podían, a voluntad, utilizar para saldar sus intercambios (tanto de productos como de servicios) tanto el oro como el dólar. De esta manera, inteligentemente, se obligaba a todos los países del mundo a tener su Reserva Monetaria Internacional (RMI) en dólares (Pino Santos, 1986).

Entre las anécdotas de ese período, cabe recordar que el economista inglés John Maynard Keynes - para muchos el más influyente economista del siglo XX- estuvo en desacuerdo con los mecanismos de reorganización del sistema financiero internacional que se adoptaron en ese pequeño poblado norteamericano. De igual manera, el futuro presidente francés Charles de Gaulle fue particularmente crítico de lo resuelto en New Hampshire (inclusive se le atribuye la frase que desde Bretton Woods los EE.UU se podían comprar el mundo con papeles) (Monteverde, 1989).

Para darle algo de coherencia a los acuerdos de Bretton Woods, los EE.UU se comprometieron a respaldar los dólares que a futuro circularían por el mundo con oro. Efectivamente, cuando un banco central de cualquier parte del mundo hubiese acumulado dólares en su RMI, podía exigir el cambio de esos dólares por oro a razón de 35 dólares la onza troy. Recordemos que antes habíamos indicado que a mediados de la década del 40, EE.UU tenían en sus arcas las ¾ de las reservas mundiales de oro.

A estas alturas del análisis es necesario aclarar un problema de teoría monetaria poco comprendida, ¿cuál es el respaldo para la emisión monetaria? La respuesta en este caso es unívoca. El verdadero respaldo del dinero en circulación es la producción. Es lógico, si la principal función del dinero es servir de intercambio para la circulación de mercancías, son la sumatoria en valores de estas (expresadas en precios) lo que da respaldo a los billetes en circulación.

El patrón oro, es decir cuando los bancos emitían dinero de acuerdo a la cantidad de oro que tenían en sus bóvedas, fue eliminado en el todo el mundo allá en los primeros años de la década del 30 del siglo pasado. Recordemos, que fue Australia el primer país en abandonar el patrón oro en 1930.

Realizada esta aclaración, se debe indicar, entonces, que los dólares que circulan dentro de los EE.UU tienen respaldo en el PIB norteamericano; el problema radica, por lo tanto, en el respaldo para los dólares que circulan fuera de ese país. Son éstos los que necesitan algún respaldo y que según lo acordado en Bretton Woods tenía que ser el oro.

Pasó el tiempo y llego el año de 1958, año en el cual EE.UU tuvo por primera vez un déficit de 3.000 millones en la balanza de pagos. ¿Qué quiere decir esto? Que desde ese año más son las mercancías y servicios que recibe los EE.UU desde el resto del mundo, que los servicios y mercancías que entrega este país al resto del mundo. ¿Cómo paga los EE.UU ese déficit? **Lo hace con su propia moneda** y ese es el privilegio que recibió en 1944 en New Hampshire. Más adelante, y debido a estos déficit, EE.UU comenzó a perder sus reservas de oro. Los bancos centrales del mundo acumulaban dólares que, según lo acordado, eran trocados por oro. Veamos algunos datos en el cuadro Nº 1:

Cuadro 1. Evolución de las obligaciones internacionales y las reservas de oro de los Estados Unidos. Miles de millones de dólares

Año	1949	1960
Activos en oro y divisas convertibles	28.1	25.9
De esto solo en oro	24.6	18.4
Total de obligaciones con el extranjero	8.2	23.5

Fuente: R. Triffin: The Internacional Monetary Position of United States, pp. 228-29.
En Oscar Pino Santos, La crisis del capitalismo, editorial Nuestro Tiempo, México D.F., primera edición 1982, p. 85.

EE.UU fue perdiendo sus reservas de oro y en cambio se fue incrementando la cantidad de dólares circulando por el mundo (en el cuadro Nº 1 denominados como "obligaciones con el extranjero"). Según se desprende del mismo cuadro, ya en 1960 la cantidad de dólares circulando por el mundo era mayor que las tenencias de oro por parte de los EE.UU (Aguilar Monteverde, 1993).

El déficit en la cuenta corriente de la balanza de pagos (específicamente en la balanza comercial) nunca se revirtió, de manera que el país del norte fue perdiendo más y más sus tenencias de oro. En el cuadro Nº 2 tenemos una mejor perspectiva de este proceso:

Cuadro 2. Reservas de oro de los EE.UU. En miles de millones de dólares

Años	Reservas
1949	24.6
1959	18.4
1969	11.9

Fuente: Ibídem, p. 87.

Las evidencias son incontrastables. Entre 1949 y 1969 los EE.UU habían perdido más del 50% de sus tenencias de oro, mientras que sus obligaciones con el extranjero seguían creciendo. El año de crisis fue 1971. En ese año sus tenencias de oro habían bajado a 10.510 millones de dólares, mientras que la deuda monetaria externa -dólares en circulación fuera del país- era de 60.000 millones de dólares. En otras palabras, en 1971 los EE.UU sólo podía responder con oro por un 17% de los dólares que circulaban por el mundo (Castro Ruz, 1989).

Richard Nixon, presidente norteamericano de la época, resolvió el problema de una manera sui géneris: el 15 de agosto de ese año declaró la inconvertibilidad del dólar en oro, es decir los EE.UU "se negaba en lo sucesivo a convertir los dólares en oro, no obstante los acuerdos de Bretton Woods y a pesar de que para entonces las arcas de los bancos centrales de los otros países estaban repletas hasta el tope de reservas en esa moneda" (Pino Santos, 1986).

Después de 1971 los EE.UU utilizaron con largueza los privilegios adquiridos en Bretton Woods, lo cual se puede advertir con facilidad en el cuadro Nº3.

CUADRO 3. Posición internacional del dólar (en miles de millones de dólares)

Años	Reservas de oro	Obligaciones en poder de extranjeros
1960	17,8 (1)	40,9 (3)
1970	11,1 (1)	97,7 (3)
1980	11,2 (2)	202,9 (4)

Fuente: (1) Economic Report of the President, 1969, USGPO, p. 330.
(2) Federal Reserve Bulletin, noviembre de 1982, p. 455.
(3) Internacional Economic Report of the President, 1975, USGPO, p. 143.
(4) OECD. Main Economic Indicators, diciembre de 1982, p. 86.
En Alonso Aguilar Monteverde, Apuntes sobre economía internacional, México D.F., Editorial Nuestro Tiempo, S.A. 1991, p. 189.

En la actualidad el conocimiento de estos datos se ha complicado, debido a que la Reserva Federal el 23 de marzo de 2006 decidió no publicar el dato del M3 (recordemos que en la teoría de los agregados monetarios se utiliza el M1, el M2, el M3, etcétera). Datos aproximados sobre la cantidad de dólares que circulan por el mundo recorren las páginas de Internet y ameritan otro artículo similar al actual.

¿Cómo opera el proceso en términos generales? O mejor dicho ¿Cómo salen los dólares de los EE.UU hacia el resto del mundo? Fácil e ingenua pregunta, pero difícil y delicada respuesta. Se intentará, sin embargo, una breve explicación.

El *mare magnum* se inicia con el déficit fiscal del gobierno federal. ¿Cómo se paga este déficit? De las dos únicas maneras como se lo puede hacer: con endeudamiento o con emisión inorgánica de dinero. El proceso se inicia en los dos casos mediante la venta de bonos del tesoro norteamericano. Cuando los compradores son particulares o gobiernos extranjeros, el gobierno de los Estados Unidos incrementa sus descomunales niveles de deuda del gobierno federal. En cambio, cuando quien compra esos bonos es el banco de la Reservas Federal, se está incrementando la base monetaria (denominada en los libros de macroeconomía como dinero de alta potencia), es decir se está emitiendo y poniendo en circulación nuevo dinero. Este último caso es lo que se denomina emisión inorgánica de dinero, pues es emisión monetaria sin respaldo en la producción. ¿Por qué esta emisión inorgánica no genera inflación en los EE.UU? Simplemente, porque ese dinero sale al resto del mundo (Dornbusch, 2014).

¿Físicamente en qué momento salen esos dólares de la economía norteamericana? Salen, por ejemplo, cuando desde los EE.UU se pagan las importaciones, que -lo repetimos nuevamente- EE.UU tiene el privilegio de pagarlo con su propia moneda. Salen también cuando ese país paga sus gastos militares en el exterior. ¿Cuánta razón tuvieron J.M. Keynes y Charles de Gaulle para estar en contra de los acuerdos de Bretton Woods? (Cuadrado Roura, 2001).

Así, cómo no recordar las palabras de John Connaly, Secretario del Tesoro del gobierno norteamericano en la época de Nixon, quien, en 1971 dijo "El dólar es nuestra moneda, pero es vuestro problema".

Conclusiones

1. El mayor triunfo de los Estados Unidos al finalizar la Segunda Guerra Mundial fue lograr que en los acuerdos de Bretton Goods el dólar pase a ocupar el papel del oro en el comercio internacional. A partir de Bretton Goods el activo más importante en la RMI de los diferentes países del mundo dejó de ser el oro, puesto que pasó a ser ocupado por el dólar norteamericano. Por esta razón se popularizó la frase de que el dólar era tan bueno como el oro. Este hecho fue posible debido a que al finalizar la Guerra EE.UU. poseía gran parte del oro mundial. La situación cambió cuando este país perdió gran parte de ese oro debido a su déficit en la balanza de pagos desde finales de la década del siglo pasado. Nixon resolvió el problema simplemente declarando la inconvertibilidad del dólar en oro el 15 de agosto de 1971.

2. En la actualidad circulan por el mundo billones de dólares sin respaldo. Se desconoce la cifra exacta, debido a que EE.UU. decidió no publicar el listado total de los agregados monetarios.

3. El surgimiento de nuevas potencias económicas a partir de los inicios del siglo XXI pone en entredicho el papel de moneda universal del dólar norteamericano. De estas potencias, la más importante es la República Popular China, país que ha logrado acumular reservas internacionales en el orden de los 3 billones 800.000 millones de dólares. Cabe aclarar que en este caso el dólar es la moneda de cuenta, pero eso no quiere decir que la República Popular China tiene esta cantidad en dólares norteamericanos. Estos más de tres billones de dólares, la China lo tiene en diferentes activos en sus reservas internacionales. Este dato da cuenta por sí solo del poderío de la economía de ese país.

4. El hecho que los países pertenecientes al recién creado grupo de los BRICS hayan decidido realizar sus intercambios comerciales con sus propias monedas, dejando de lado al dólar de los EE.UU., configura lo que hoy se conoce como las Guerras Monetarias. El hecho de que los dólares que circulan por el mundo sean totalmente fiduciarios (es decir su único respaldo es la confianza que la gente tenga en ellos), nos indica la debilidad estructural de la moneda de ese país.

5. Debido a que varios países estén aceptando a que en un futuro cercano sus exportaciones a China sean pagas con yuanes (pusimos como ejemplo el caso de Rusia) hace prever el inicio de una nueva fase de esta Guerra Monetaria. Este tema, por supuesto, amerita otro u otros artículos como el actual.

Referencias bibliográficas

- Aguilar Monteverde, A. (1991). *Apuntes sobre economía internacional*. México: Nuestro Tiempo, S.A.
- Aguilar Monteverde, A. (1993). *Las tres crisis del capitalismo contemporaneo*. México: Nuestro Tiempo.
- Arciniegas, R. (2013). China y Japón dejarán de usar el dólar en transacciones. *Perspectiva latinoamericana*, 14-21.
- Castro Ruz, F. (1989). *Informe al Movimiento de los no Alineados*. La Habana: Cuba Independiente.
- Cuadrado Roura, J. (2001). *Política Económica*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Dornbusch, R. (2014). *Macroeconomía*. Mc Graw Hill.
- El Economista. (18 de Enero de 1917). Obtenido de http://www.eleconomista.es/firmas/noticias/8066993/01/17/Caida-del-euro-o-subida-del-dolar.html.
- El País. (17 de enero de 2017). Obtenido de htpp:/cincodias.elpais.com/cincodias/2017/02/17/mercados/1487341279_027423.html#contenedor.
- Gestión PE. (1 de enero de 2017). Obtenido de HTTP://GESTION.PE/ECONOMIA/CHINA-INTENTA-ECLIPSAR-AL-DOLAR-APRECIACION-YUAN-2178543.
- Monteverde, A. (1989). *Apuntes sobre economía internacional*. México: Nuestro Tiempo.
- Oro y Finanzas. (25 de Mayo de 2011). *La devaluación del dólar es inevitable... igual que en 1934*. *Oro y Finanzas*, págs. 8-10.
- Pino Santos, O. (1986). *La crisis del capitalismo*. México: Nuestro Tiempo.
- Rusia Today. (26 de febrero de 2011). *actualidad /view/12889/yuan pelea por hegemonía*. Recuperado el 14 de junio de 2012, de http://www.rt.com
- Rusia Today. (31 de julio de 2012). *Rusia Today*. Recuperado el 17 de febrero de 2013, de http:www.actualidad.rt.com/actualidad/view-ocaso-imperio-dólar
- Rusia Today. (26 de enero de 2013). *Rusia Today*. Recuperado el 14 de marzo de 2013, de http://www.noticias.rt.com/noticias/view/25229-yuan-amenaza- hegemonía-dólar
- Rusia Today. (21 de Septiembre de 2014). *Rusia Today*. Recuperado el 14 de mayo de 2015, de http://actualidad.rt.com/actualidad/view/140852-union-rusia-china-temor-eeuu-guerra fria
- Triffin, R. (1982). *The International monetary position of United States*. México D.F.: Nuestro Tiempo.

Efectos psicosociales en organizaciones educativas en la ciudad de Quito, Ecuador

Psychosocial effects in educational organizations in the city of Quito, Ecuador

EFRAÍN FLORES BATALLAS
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: eflores@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

Las organizaciones ofrecen la posibilidad de administrar el factor humano desde la plataforma empresarial, impartir conocimientos y compartir experiencias en el aula; conocen de la importancia de evaluar sus aspectos psicosociales y buscan prevenir posibles trastornos sicológicos que afecten su salud y, por lo tanto, su rendimiento. Este planteamiento tiene como punto principal la felicidad del factor humano en el trabajo.

La labor que cumplen las personas es determinante en el logro de los objetivos empresariales y, desde luego, personales; sin embargo, no hay que olvidar que existen factores que comprometen su salud y bienestar. Está, por ejemplo, la presencia de elementos psicosociales que influyen en la disposición en el trabajo, tales como la doble presencia, el conflicto de rol, la motivación, las posibilidades de desarrollo, etcétera. Sobre esta base se desea poner a consideración del lector el acoso sicológico en el trabajo (*mobbing*) como particularidad de evaluación sicosocial.

Palabras clave: Evaluación psicosocial; acoso psicológico; organización; ambiente y clima laboral.

Abstract

Organizations usually offer the possibility of managing the human factor from the business platform, impart knowledge and share experiences in the classroom. They are aware of the importance of assessing their psychosocial aspects and seek to prevent possible psychological disorders that affect their health and, therefore, their performance. This approach has as its main focus the happiness of the human factor at work.

The work performed by employees is decisive in the achievement of business goals and, of course, for personal development; however, we shouldn't forget that there are factors that compromise the worker's health and well-being. There is, for example, the presence of psychosocial elements that influence the disposition at work, such as double presence, role conflict, motivation, development possibilities, and so on. On this basis it is desired to put to the reader's consideration the psychological harassment at work (mobbing) as a peculiarity of psychosocial evaluation.

Keywords: Psychosocial evaluation; mobbing; organization; environment and work climate.

Introducción

Una empresa es una organización humana, el fin último es el beneficio, incluso al factor humano se le ha denominado "capital humano", para nivelarlo con ese fin. No obstante, los seres humanos constituyen el factor clave para el logro de los objetivos estratégicos organizacionales. El éxito o fracaso de una empresa, depende del talento con el que cuente; la importancia de la administración de este factor, se ha perpetuado, en razón de que las empresas requieren cada vez más de personal altamente calificado y motivado para poder adaptarse a los constantes cambios del entorno.

Es imperativo, identificar y proponer soluciones a los problemas que en cuanto al enfoque psicosocial se puedan evidenciar en la organización, que deberán ser resueltos en forma reflexiva, que confronte una teoría y contraste los resultados que se desean alcanzar, al tener como objeto práctico el desarrollo de la organización; entonces es necesario diagnosticar la contribución efectiva del factor humano de la organización, que permita contar con personal idóneo para cumplir con la gestión encomendada.

Las organizaciones educativas no son la excepción, ya que cuentan con un contingente humano; sin embargo, los resultados alcanzados por esas personas, no han sido medidos en su real dimensión, es más, podrían no ser los que se esperan. De ahí que se proyecta efectuar un estudio que se encargue de lo que le sucede al ser humano en la empresa, de la comunicación, ambiente y clima laboral en el que se desenvuelva, y del enfoque psicosocial de la gestión realizada por ellos, la cual por requerimientos del cliente, de la competencia, del gobierno de turno y de los avances tecnológicos, requiere de una gestión orientada al cambio y la innovación.

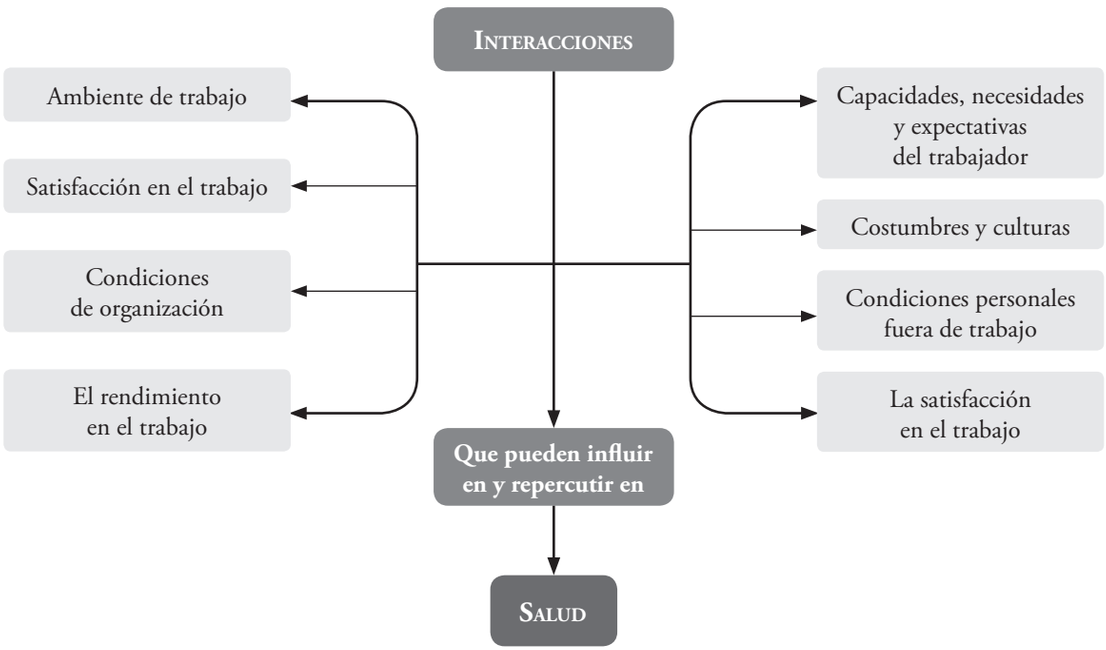
Importancia del estudio de los aspectos psicosociales en la organización

Al enfoque psicosocial, se lo puede definir como un proceso de acompañamiento profesional a nivel personal, familiar y comunitario, que busca restablecer la integridad emocional de las personas y de sus redes sociales. Este enfoque intenta explicar y entender las respuestas y comportamientos de los individuos en diversas dimensiones: económicas, sociales, políticas y religiosas.

La perspectiva psicosocial se manifiesta como una visión interdisciplinaria de la realidad social; por ello, la determinación del enfoque psicosocial se evidencia en la interacción entre procesos psicológicos y sociales. El objetivo básico es conseguir la interacción social como resultante de las expectativas y la derivación del entorno social – cultural en que están inmersas las personas interactuantes. Lo puntualizado determina la importancia del enfoque psicosocial, considerando las fases del modelo que se refieren al diagnóstico y estudio psicosocial; al trabajo directo, indirecto, y a las técnicas de apoyo; es en la fase final donde termina el proceso de diagnóstico e inicia la evaluación de lo alcanzado.

Estas fases permiten identificar y analizar las situaciones problema del sujeto social y como estructura de trabajo, han permitido asociarse con la naturaleza del problema y emplear las herramientas que ofrece el modelo para el manejo adecuado de la relación con el sujeto social, lo cual puede facilitar el cambio (Abello. A.; Lozano D., 2013).

Figura 1. Los factores psicosociales en el trabajo



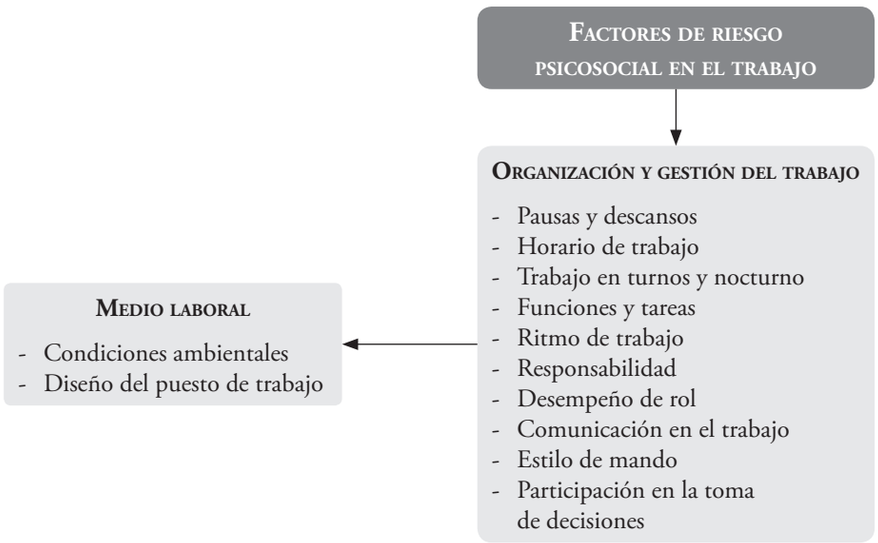
Elaboración: autor.

En la figura 1 se pueden analizar las condiciones de trabajo que incluyen los aspectos y características del ambiente de trabajo, de la tarea y de la organización. Se representan los factores humanos que engloban las capacidades, habilidades, necesidades, expectativas, cultura y aspectos de su vida privada, estos aspectos cambian y varían con el tiempo, entre otras cosas, para adaptarse a las condiciones de trabajo. Una interacción negativa entre las condiciones de trabajo y los factores humanos produce trastornos en la salud física del individuo, provocando alteraciones neurohormonales, bioquímicas, fisiológicas, psicológicas y comportamentales, a la vez, pueden determinar insatisfacción laboral y descenso del rendimiento del trabajador. Flores. E. (2014). Diseño de una herramienta evaluativa de los aspectos psicosociales. Caso facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la UTE.

Los factores de riesgo psicosocial en el trabajo hacen referencia a las condiciones que se encuentran presentes en una situación laboral y que están directamente relacionadas con las condiciones ambientales, con la organización, con los procedimientos y métodos de trabajo, con las relaciones entre los trabajadores, con el contenido del trabajo y con la realización de las tareas, y que pueden afectar a través de mecanismos psicológicos y fisiológicos, tanto a la salud del trabajador como al desempeño de su labor (INSHT, 2001).

Se podría afirmar que los factores de riesgo psicosocial en el trabajo tienen que ver con la interacción del trabajador con el medio laboral y con la organización y gestión del trabajo que son potencialmente negativos para la salud de los trabajadores (véase Figura Nº 2).

Figura 2. Factores de riesgo psicosocial en el trabajo



Elaboración: autor.

En la década de 1990 surge el acoso psicológico en el trabajo, es decir, la exposición sistemática a actos negativos (maltrato verbal, comentarios humillantes, ridiculización, calumnias o exclusión social) por parte de compañeros, supervisores o subordinados como un importante factor de riesgo o de estrés para muchos trabajadores (Rodríguez, 2011).

La calidad del lugar de trabajo se ha convertido en un aspecto cada vez más importante en la vida de las personas, dada su considerable influencia sobre el bienestar y el estado de salud. (González 2005). Las relaciones sociales que se desarrollan en el lugar de trabajo afectan enormemente a la propia imagen y al sentido de identidad y de pertenencia al grupo. El *mobbing* (acoso psicológico en el trabajo), fue estimado por primera vez por Lorenz. Este término inglés puede traducirse al castellano como "acoso u hostigamiento", aplicado al ámbito laboral, describe situaciones en las que un sujeto se convierte en blanco del grupo al que pertenece y es sometido por este o por alguno de sus miembros con el consentimiento del resto, esta persecución puede traer como consecuencia importantes trastornos en su salud, tanto física como psíquica, por lo que resulta necesaria, en muchos casos, la asistencia médica y psicológica.

A través del reconocimiento del sufrimiento extremo, Hirigoyen (2001) lo denomina "acoso moral en el trabajo". Los acosadores normalmente tenían la finalidad de destruirlos moralmente de distintas formas. El *mobbing* se pone en marcha con el fin deliberado de infligir un daño emocional y extremo a las personas elegidas; además, deteriora todo el entramado de las relaciones laborales y sociales solidarias afectando negativamente su productividad". Acosar, hostigar, vilipendiar, degradar, insultar, golpear, denigrar, son otras apreciaciones del *mobbing* y se vislumbran cuando en las organizaciones en donde se dan este tipo de actitudes, usualmente se trata de ocultar la existencia del *mobbing*, tanto por las personas que cometen el acoso, como por la persona que lo recibe, esto se debe a que se ha vuelto algo tan cotidiano que ya lo aprecian como algo normal.

Para Parés, (2010), existen diferentes pasos que conforman la estructura del *mobbing*:

- Evitar comunicarse; el acosador necesita evitar todos los riesgos externos que se puedan dar y lo hace evitando a la víctima.

- Las manifestaciones que evitan la falta de ética; hay una falta de criterio moral del acosador pues maneja una doble moral.

- El fomento de los sentimientos de envidia; los acosadores tratan de terminar con las personas que obtienen logros y son felices, pues así se les crea la falsa ilusión de que así serán superiores a ellas, y esta parte tiene que ver más con lo personal que con lo profesional.

Tipos de *mobbing*

Ascendente: en el que quien ostenta un rango jerárquico superior en la organización se ve agredido por uno o varios subordinados.

Horizontal: el comportamiento de los grupos no es el resultado de los comportamientos individuales de quienes lo componen, sino que el grupo aparece con una nueva identidad que tiene su propio comportamiento. En este supuesto un trabajador se ve acosado por un compañero con el mismo nivel jerárquico.

Descendente: esta es la situación más habitual y se trata un comportamiento en el que la persona que ostenta el poder, a través de desprecios, falsas acusaciones, e incluso insultos pretende minar el ámbito psicológico del trabajador acosado para destacar frente a sus subordinados, para mantener su posición jerárquica.

Fases del *mobbing*

Primera fase de conflicto. Es normal que aparezcan conflictos interpersonales en cualquier empresa como consecuencia de la existencia de grupos y personas que frecuentemente tienen intereses y objetivos distintos e incluso contrapuestos.

Segunda fase de *mobbing*. En esta fase el acosador pone en práctica toda la estrategia de hostigamiento, utilizando para ello, sistemáticamente y durante un tiempo prolongado, una serie de comportamientos perversos cuyo objetivo es ridiculizar y apartar socialmente a la víctima.

Tercera fase de intervención de la empresa. Lo que en principio era un conflicto conocido básicamente por los miembros del grupo al que pertenece la víctima, transciende a la dirección de la empresa.

Cuarta fase de marginación o exclusión de la vida laboral. Esta última fase suele desembocar en el abandono de la víctima de su puesto de trabajo, muy probablemente tras haber pasado por largas temporadas de baja.

Analizados estos aspectos, es factible entender que el *mobbing* es "aquella presión laboral tendiente a la autoeliminación de un trabajador mediante su estigmatización y/o denigración" (Comité de Empresa E.E.Q. 2014).

Según Piñuel y Zabala (2003), cómo sobrevivir al acoso, las estrategias habituales que se materializan en el acoso laboral son las siguientes:

- El superior restringe a la persona la posibilidad de hablar.
- Cambiar la ubicación de una persona separándola de sus compañeros.
- Prohibir a los compañeros que hablen a una persona determinada.
- Obligar a alguien a ejecutar tareas en contra de su conciencia.
- Juzgar el desempeño de una persona de manera ofensiva.
- Cuestionar las decisiones de una persona.
- No asignar tareas a una persona y asignar tareas sin sentido o degradantes.
- Asignar a una persona tareas muy por debajo de sus capacidades.
- Asignar tareas con datos erróneos.

Consecuencias psicológicas y laborales

El lento deterioro de la confianza en sí misma y en sus capacidades profesionales por parte de la víctima, puede traer muchas consecuencias:

- Desvalorización personal que puede traducirse en baja autoestima
- Creencia de haber cometido realmente errores, fallos o incumplimientos.

- Enfermedades físicas.
- Insomnio, ansiedad, estrés, angustia, irritabilidad, hipervigilancia, fatiga, cambios de personalidad, problemas de relación con la pareja, depresión.
- Agresividad de la víctima con la familia e incremento de conflictos familiares
- Estigmatización social en los sectores de actividad laboral.

Al considerar las afirmaciones emitidas, se puede aseverar que cada vez más organizaciones incorporan la evaluación de riesgos psicosociales como parte de su proceso habitual de evaluación cuando se detectan posibles conflictos.

Surge la necesidad de efectuar una evaluación de medidas para la prevención de riesgos psicosociales en el trabajo que detecte las principales dimensiones de riesgo y entregue a su vez sugerencias para la intervención.

Para evaluar el *mobbing* hay que establecer la diferencia con un conflicto interpersonal en el que pueden darse el mismo tipo de conductas pero que difieren en cómo se producen, la frecuencia y la duración de estas conductas hostiles.

La importancia del estudio radica además en que hay que cuantificar su magnitud, con indicadores tales como: el nivel de estrés laboral, disfunciones sociales, factores organizacionales y rendimiento. Varias organizaciones aplican encuestas de evaluación psicosocial, algunas de ellas lo hacen sobre la base de la escala de Likert que es un método de escala bipolar que mide tanto el grado positivo como neutral y negativo de cada enunciado. Montero G. (2010).

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.

Validez y factibilidad de la herramienta (principales resultados)

Contingencia	Plan de acción
No hay libertad para efectuar el trabajo.	- Crear círculos de opinión. Dar libertad en la ejecución de los trabajos. Eliminar controles y enfocarse en resultados, permitiendo iniciativa y autonomía en la toma de decisiones.
No se cuenta con un procedimiento de atención a las posibles sugerencias y/o reclamaciones.	- Implantar un sistema de atención de sugerencias y/o reclamaciones.
No se cuenta con mecanismos que permitan ejercer control sobre el ritmo de trabajo.	- Fijar mecanismos de control del ritmo de trabajo, sobre la base de un ambiente de apoyo, claridad de los roles, metas y liderazgo adecuado.
No se cuenta con un proceso de inducción para los nuevos empleados y docentes.	- Establecer un proceso de inducción para los nuevos colaboradores y de reinducción para el resto.
Falta ayuda para cumplir con las tareas encomendadas	- Mejorar la cultura organizacional sustentada en trabajo en equipo, para lo cual es necesario: 1. Motivar a los empleados a aportar ideas, estableciendo un sistema de comunicación y solución de problemas. 2. Reconocer y premiar las mejores propuestas. 3. Fomentar la cooperación a través de un sistema de solución de problemas que asegure que los colaboradores sepan cómo retroinformarse de manera positiva. 4. Fomentar el liderazgo participativo.

No se cuenta con un sistema de solución de conflictos que permita mejorar el clima laboral y solucionar cualquier impase que surja en el trabajo.	- Mejorar el clima laboral propiciando un diálogo frontal entre las partes en conflicto. - Debe procurarse aprovechar el conflicto para forzar el encuentro de soluciones por dominación, por compromiso, por integración.
Hay impedimento formal que le impide intervenir y/o corregir los incidentes en su puesto de trabajo	- Establecer un procedimiento que permita que los colaboradores intervengan directamente y el momento en que se susciten los incidentes de cualquier naturaleza en su puesto de trabajo. (Aspectos preventivos y correctivos)
No existe la posibilidad de realizar pausas.	- Crear una cultura que posibilite realizar pausas de acuerdo con el esfuerzo mental requerido por la actividad.
Falta implementar estrategias que ayuden a mejorar de manera considerable el ambiente de trabajo.	- Realizar actividades de integración que motiven el trabajo en equipo y mejoren las relaciones entre sus miembros. - Motivar a los servidores a que se involucren en actividades de servicio a la colectividad. - Generar clubes de lectura, deportes que permitan mejorar la salud ocupacional y reducir los niveles de estrés. - Impulsar a los colaboradores el ejercicio diario y la alimentación sana.
No existe un procedimiento que permita: incrementar el ritmo de trabajo, alargar la jornada y optimizar las pausas?	- Definir las estrategias que permitan recuperar los retrasos en el trabajo, considerando la colaboración entre los miembros. - Concientizar que los retrasos en el trabajo generan desperdicios, errores y defectos en los servicios.
No existe la posibilidad de hablar durante la realización de las tareas por varias circunstancias (ruido, conversaciones entre compañeros, con los clientes, otros)	- Realizar actividades de integración, educativas y recreativas al contexto laboral que motiven el trabajo en equipo y mejoren las relaciones entre sus miembros.
Falta un procedimiento orientado a la organización del trabajo en equipo	- Diseñar un procedimiento que oriente a los colaboradores a formar grupos y equipos para cumplir con las tareas asignadas.
No se cuenta con un mecanismo de control sobre los resultados de la gestión cumplida.	- Diseñar un sistema de control de gestión, que incentive el logro de los objetivos de la organización y de ser posible los individuales.
No se organizan eventos.	- Diseñar un programa de eventos orientados a: capacitación, integración, aspectos sociales, pedagógicos.
No se cuenta con una planificación para la ejecución de las tareas asignadas	- Diseñar un POA que orienta la consecución de metas y objetivos que mejoren la producción.
No existe un buen clima laboral que posibilite las relaciones armoniosas de todos los actores de la organización.	- Mejorar el clima laboral propiciando el trabajo en equipo. - Motivar en los servidores el trabajo sustentado en principios y valores como pilar de la cultura organizacional.
Falta de un sistema para recibir información suficiente sobre los resultados del trabajo.	- Estructurar un procedimiento para informar de la tarea que desempeñan los subalternos en calidad y cantidad. - Paralelamente, informar de los resultados alcanzados con relación a los objetivos asignados.

No existe un mecanismo que permita cambiar de puesto y/o de tarea a lo largo de su jornada laboral.	- Establecer un proceso de evaluación del desempeño que permita la reubicación dentro de la estructura organizacional.
Carencia de un proceso de capacitación para asimilar las nuevas tecnologías, y/o nuevos métodos de trabajo	- Diseñar un proceso de capacitación orientado a la actualización permanente de los sistemas tecnológicos, el uso de nueva maquinaria y/o nuevos métodos de trabajo.
No existen relaciones armoniosas en el trabajo.	- Diseñar un programa de comunicación y motivación, con una periodicidad de tres meses.
Falta de un sistema estructurado de solución de problemas.	- Identificar el problema de forma clara y precisa - Implantar un sistema de solución de problemas - Evaluar las alternativas y elegir la más conveniente - Reconocer los problemas y estructurar equipos de mejoramiento continuo para mejorar la eficiencia de la organización.
No se cuenta con un análisis que permita identificar las causas de las bajas sicológicas.	- Identificar las causas de las bajas sicológicas e implementar un procedimiento de solución psicolaboral
Falta de un procedimiento que permita ubicar si alguna persona está siendo aislada, ignorada o excluida del grupo.	- Identificar el problema de forma clara y precisa - Describir el problema y analizar las causas que lo provocan. - Implantar un sistema de solución de ese tipo de problemas - Dar asistencia profesional a esa persona (víctima)

Elaboración: autor.

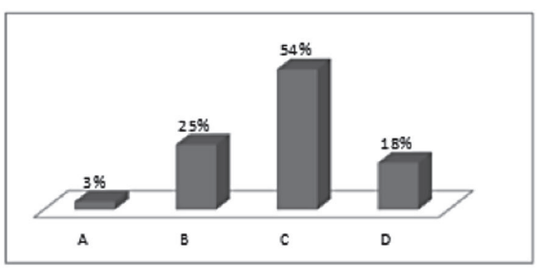
Resultados

El estudio permite determinar varios resultados en base a dos encuestas aplicadas, los que reflejan aspectos sobre el ritmo de trabajo; actuación de los mandos medios con respecto a los subordinados; organización del trabajo en equipos; clima laboral, etcétera.

A continuación, se presentan algunos de los resultados alcanzados en el estudio:

Pregunta 3.
¿Tiene usted la posibilidad de ejercer control sobre el ritmo de trabajo?

A	3%
B	25%
C	54%
D	18%

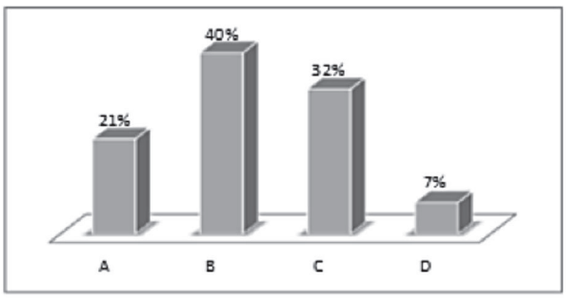


Elaboración: autor.

Se concluye que no se cuenta con mecanismos que permitan ejercer control sobre el ritmo de trabajo, frente a lo cual se deben fijar mecanismos de control, un ambiente de apoyo, claridad de los roles, metas y un liderazgo adecuado.

Pregunta 18.
¿Existe la posibilidad de organizar el trabajo en equipo?

A	21%
B	40%
C	32%
D	7%

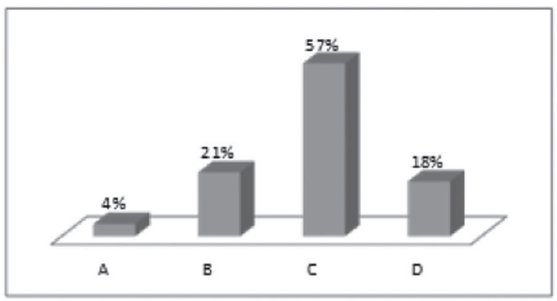


Elaboración: autor.

Analizados los resultados, se infiere que falta un procedimiento orientado a la organización del trabajo en equipo; la sugerencia es diseñar un procedimiento que oriente a los empleados y docentes a formar grupos y equipos para cumplir con las tareas asignadas. El cumplimiento referido estará a disposición de un sistema de control de gestión.

Pregunta 22.
¿Existe en general, un buen clima de trabajo?

A	4%
B	21%
C	57%
D	18%



Elaboración: autor.

Del análisis de los resultados se infiere que sí existe un buen clima laboral en el lugar de trabajo, no obstante, en el plan de acción se plantea que hay que mejorar ese clima propiciando el trabajo en equipo, motivando en los servidores el trabajo sustentado en principios y valores como pilar de la cultura organizacional; y, motivar y capacitar a los directivos en temas de liderazgo que permitan mejorar el estilo de manejar el grupo.

Conclusiones

- Las organizaciones educativas, han carecido de una herramienta que les permita evaluar los aspectos psicosociales de sus trabajadores, situación que incide en su desempeño laboral.

- La necesidad de evaluar los aspectos psicosociales, exige la creación de una herramienta para evaluar esos aspectos, buscando resolver un problema que evidentemente no es de fácil solución.

- La aplicación de la herramienta permite obtener en primer lugar el diagnóstico integral del ambiente psicosocial y su incidencia en el mejoramiento continuo de la comunicación, ambiente y clima laboral.

- La organización evidencia la presencia inicial del acoso psicológico en el trabajo, conocido como *mobbing*, el cual es un problema de relación laboral.

- La creación de la herramienta psicosocial, sus procedimientos y su consecuente aplicación, permitieron diagnosticar la situación actual y proponer planes de acción para mejorar la comunicación, ambiente y clima laboral y desde luego la satisfacción y bienestar del factor humano en el cumplimiento de su trabajo.

Referencias bibliográficas

- Abello. A.; Lozano D. (2013). *Importancia de los factores de riesgo psicosocial y clima organizacional en el ámbito laboral*. Maestría en administración en salud facultad de Administración Universidad Del Rosario Bogotá D.C.

- Comité de Empresa E.E.Q.7, *Cuaderno de educación sindical*.

- Flores E. (2014). *Diseño de una herramienta evaluativa de los aspectos psicosociales. Caso facultad de Ciencias Económicas y Negocios de la UTE*. Quito: Facultad de Ciencias Jurídicas y Económicas.

- González L. (2005). *Trabajo y calidad de vida*. Recuperado sde: <https://www.nodo50.org/cubasigloXXI/economia/grodriguez_310805.htm. el 2017-09-06>.

- Hirigoyen M. (2001). *El acoso moral en el trabajo. Distinguir lo verdadero de lo falso*. Barcelona: Paidós.

- Instituto Nacional de Seguridad e Higiene en el trabajo, INSHT, (2001). Madrid

- Montero G. (2010). *Nivel del estrés laboral y patrón de conducta en los empleados de la Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle*. Cantuta: Universidad Nacional de Educación Enrique Guzmán y Valle.

- Parés. M. (2010). *Acoso Laboral*. Buenos Aires: Editorial Ananké.

- Piñuel. I. - Zabala (2003). *Como sobrevivir al acoso*. Madrid: Plaza de edición.

- Rodríguez Muñoz A. (2011) "Acoso psicológico en el trabajo: revisión de la literatura y nuevas líneas de investigación". *Medicina y Seguridad del Trabajo*, vol.57 supl.1 Madrid: Departamento de Psicología Social. Facultad de Psicología, Universidad Complutense de Madrid.

La economía del tiempo libre: el incremento del tiempo libre –por efecto de la adopción del "trabajo inteligente"– como factor de estimulación del consumo interno

The free time economy: the increase of free time –by the effect of the adoption of "intelligent work"– as a factor of stimulation of internal consumption

PASCUALE CERBONE
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: pascuale.cerbone@ute.edu.ec

LUIS BARRENO BENAVIDES
Universidad Tecnológica Equinoccial
Correo electrónico: lbarreno@ute.edu.ec

Fecha de recepción: 07/11/2016
Fecha de aceptación: 16/12/2016

Resumen

El siguiente trabajo se inserta en la discusión sobre las repercusiones económicas de la generación de mayor tiempo libre, por efecto del "trabajo inteligente". El estudio tiene el propósito de empujar a una reflexión sobre la necesidad de abandonar los antiguos regímenes laborales, enfatizando en las ventajas económicas que esto conlleva. La hipótesis sobre la cual se basa este estudio es que con mayor tiempo libre se generaría mayor consumo interno. Por lo tanto, en la introducción se analiza el estado del arte sobre el tema del trabajo inteligente, identificado como generador de tiempo libre, y se muestra casos exitosos fruto de su adopción; asimismo, se reflexiona sobre la importancia del tiempo libre en la economía. La metodología adoptada para la investigación de campo es de tipo exploratoria, descriptiva y analítica.

Palabras clave: Trabajo inteligente, tiempo libre, consumos internos.

Abstract

The following work is inserted in the discussion about the economic repercussions of the generation of more free time, due to the effect of "intelligent work". The study intends to encourage a reflection on the need to abandon the old labor regimes, emphasizing in the economic advantages that this entails. The hypothesis on which this study is based is that more free time would generate greater internal consumption. Therefore, the introduction analyzes the state of the art on the subject of intelligent work, identified as a generator of free time, and shows successful cases as a result of its adoption. It also ponders on the importance of free time in the economy. The methodology adopted for field research is exploratory, descriptive and analytical methodology.

Keywords: Smart working, free time, internal consumption.

Introducción

Límites del tradicional régimen laboral

La lógica contemporánea sobre la organización laboral y los recursos económicos hacen pensar en la generación de riqueza solo a través de la actividad productiva y por eso, sobre todo en los países en vías de desarrollo, se considera la actividad humana como la única capaz de asegurar el crecimiento: a mayor necesidad del mismo, mayor será el nivel de explotación del trabajo humano que se adoptará.

En cuanto a América Latina, la CEPAL reporta que la jornada laboral en la región es más extensa frente a otros países del mundo: el promedio de horas laborales semanales europeo es de 37, en América Latina el mismo supera las 40 horas,e inclusive,países como Costa Rica presentanun horario laboral semanal de un total de 46 horas. Los países que buscan un rápido desarrollo, han vuelto a insertar al ser humano en el aparato productivoconsiderándolo al par de una máquina y frecuentemente olvidan tener en consideración las naturales características que lo hacen único, al no aprovechar las mismas para optimizar el sistema de generación de la riqueza. El aspecto más grave de la cuestión es que en muchos casos se suelta completamente la actividad laboral de la idea de alcanzar un resultado óptimo, al mirar al trabajo en una óptica cuantitativa mas no cualitativa. En otras palabras, la visión general hace pensar que el buen resultado de un trabajo esté conectado directamente con el número de horas que se emplean para cumplirlo, mas no con las condiciones y sobre todo con los instrumentos adecuados para realizarlo. Eso explica el requerimiento de un número excesivo de horas de trabajo extra, que ciegamente no tiene en consideración el desgaste físico y mental del trabajador (CEPAL, 2013).

De hecho, al considerar el nivel actual de desarrollo tecnológico, sobre todo en el ámbito de las comunicaciones, se puede afirmar que esa lógica se ha vuelto obsoleta. Por eso, se puede observar cómo en muchos países se está reflexionando sobre la posibilidad de cambiar el actual paradigma organizativo del ambiente y de los métodos laborales, lo que indica que se ha ingresado en la era del *smartworking*.

Como "trabajo inteligente" se entiende una organización del sistema laboral que permita la reducción de los costos fijos de las empresas del cual se benefician las empresas y los empleados. El *Chartered Institute of Personnel and Development* lo define como: "Un acercamiento a la organización laboral que tiene como fin el de guiar hacia una mayor eficiencia y efectividad, en el alcance de los resultados laborales a través de una combinación de flexibilidad, autonomía y colaboración, en paralelo con la optimización de las herramientas y del entorno laboral para los empleados" (Capgemini, 2008). Obviamente el centro del sistema está representado por las nuevas tecnologías, gracias a las cuales se optimiza el tiempo y se prescinde del espacio (Sushil, 2015) (E. Raguseo, L. Gastaldi, P. Neirotti, 2016). Este sistema permite modificar el régimen laboral de las empresas, otorgando a los empleados una mayor flexibilidad horaria en el cumplimiento de sus funciones.

Flexibilidad horaria en los nuevos regímenes laborales

Según la OMS, la salud es "*un concepto positivo que acentúa los recursos sociales y personales así como las aptitudes físicas*" (OMS, 1986). En este sentido, se podría pensar que garantizar la salud física y mental de un trabajador puede corresponder a una mejora de la calidad del trabajo que el mismo puede brindar. Esto sería consecuente a la concesión de formas de trabajo diferentes de las tradicionales, como el trabajo auto gestionado o desde la casa.

Como trabajo autogestionado se entiende la posibilidad para el empleado, si las condiciones mismas de su trabajo lo permiten, de organizar de forma flexible el cumplimiento de sus horas laborales. Una subcategoría del trabajo autogestionado es el trabajo desde la casa, que concede la posibilidad al empleado de realizar, cuando subsistan las condiciones para hacerlo, el trabajo

directamente desde su casa o en cualquier lugar sea funcional a los objetivos que debe perseguir (Iritzeta, 2001).

En nuestra opinión, las dos formas de organización laboral tienen sentido solo cuando:

- El trabajo a cumplir no requiere la presencia física del empleado en un lugar específico (como en el caso de las profesiones médicas).
- El trabajo a cumplir no requiere el respeto de un horario fijo (como en el caso del personal de seguridad de un edificio).
- Las funciones a desarrollarse no tienen una relación directa y estrecha con las de otros empleados, cuando existen factores que impiden una comunicación rápida entre ellos.
- Existe una disponibilidad completa por parte del empleado en presenciar o cumplir la jornada laboral de forma integral, cuando sea necesario.
- Los objetivos de una actividad laboral son claros y bien definidos.
- Existe una buena organización de los procesos laborales.
- El fracaso de un objetivo corresponde a una sanción, mientras una optimización del resultado corresponde a un incentivo económico.

Esta forma de trabajar funciona solo en un ámbito laboral que sea innovador, competitivo y meritocrático; bajo estas condiciones, la concesión de formas flexibles de trabajo, tendrían una ventaja adicional, la generación de mayor tiempo libre a disposición del empleado, lo cual tiene consecuencias positivas para la economía de un país.

Sobre lo que se ha dicho, parece que la cuestión de las ventajas de una reformulación del horario laboral fue ya tratada también por economistas como Keynes, el cual prospectaba, como una posible solución a la cuestión del desempleo (que habría engendrado el capitalismo del siglo XX), un horario laboral de apenas tres horas diarias (Keynes, 1930). De hecho, la idea no es totalmente abstracta, ya que uno de los signos del progreso en la sociedad es la gradual disminución de las horas fijas de trabajo y una reformulación de la modalidad de actuación del mismo.

Se muestra como caso práctico, la legislación laboral del Reino Unido (Gobierno del Reino Unido, 2016), que establece que sin superar el límite máximo de horas de trabajo previsto por la ley existe la posibilidad, mediante acuerdo entre empleador y empleado, de adoptar una clausula denominada "*flextime*" o que permite mantener una flexibilidad horaria en la jornada laboral.

En Suecia en el 2015, se discutía acerca de la posibilidad de aprobar una reforma que permita la reducción de las horas laborales diarias de 8 a 6. Una elección sabia, vistos los resultados del estudio "Larga jornada de trabajo y riesgo de enfermedad coronaria y accidente cerebrovascular: revisión sistemática y meta análisis de datos publicados y no publicados de 603 838 individuos", el cual confirma la correlación existente entre el número de horas laborales y la salud de los empleados (Kivimaki, 2015).

Asimismo, es posible observarfrecuentemente que el sector privado demuestra una propensión a la innovación, en el ámbito del régimen laboral, mayor de la que declaran los gobiernos: algunas grandes empresas han desarrollado sistemas laborales que tienen en consideración las características personales del empleado, visto como ser humano antes que como trabajador, y la gestión personalizada del horario y de la modalidad laboral (Stanford, 2013). A continuación se indican ejemplos de lo expuesto: la empresa Irizar, que es parte de la Cooperativa Mondragon (R. Casadesus-Masanell, J. Mitchell, 2006), ha adoptado un sistemaen la cual el horario laboral es calculado en función del objetivo que se quiere perseguir; Google en cambio, permite a sus trabajadores ocupar el 20% de la jornada laboral en actividades personales; la empresa Virgin, como indica el libro "*El camino Virgin: Como escuchar, Aprender, Reír y Liderar*" (Branson, 2014), retiró la obligación de cumplir con un horario laboral fijo o con un número específico de días vacacionales, basándose simplemente en el criterio del cumplimiento del resultado fijado para los trabajadores. En este sentido, el resultado se vuelve el centro de la actividad laboral y su cumplimiento es la condición necesaria para la permanencia de

los empleados en la empresa. Bajo este criterio, el horario laboral se vuelve un instrumento obsoleto al ser su gestión controlada directamente por los trabajadores.

Trabajo autogestionado

La literatura sobre el tema es abundante, y propone diferentes reflexiones, entre ellas hay algunas que tratan de un factor importante que no se puededescuidar: el factor psicofísico sobre el cual se fundamenta la actividad laboral. Organismos públicos de algunos países que se ocupan de seguridad social, como el Instituto Nacional de Seguro de Accidentes Laborales en Italia, han tomado muy seriamente la cuestión, para prevenir riesgos en el ámbito laboral (S. Ricci, L. Fidanza, Sacco, De Cesare, P. Ricci, B. Pimpinella, R. Giubilati, Suppi, V. Anzelmo, G. Tomei, T. Casale, M. Rosati, 2016). Sin embargo, antes que influir en la salud, la condición psicofísica de los trabajadores puede también perjudicar el alcance del resultado laboral. De hecho, es indudable la cuestión por la cual, independientemente de una óptima organización del trabajo, hay días en los cuales parece que el tiempo no es suficiente para cumplir con todas las actividades programadas y días en los cuales sobra abundantemente. Esto no depende solo de las diferentes cargas diarias de trabajo, sino también de la aptitud psicofísica con la cual se pretende enfrentar la jornada laboral.

Se puede explicar mejor, mediante el ejemplo de un trabajo de oficina: en los casos de aptitud negativa hacia la actividad a desarrollarse derivada por el cansancio, un ambiente "hostil" (frecuentado por muchas personas, con mucho ruido, con continuas distracciones, etcétera.) puede reducir el desempeño laboral en el trabajo hasta a anularlo. En este caso el empleado tiende a postergar el cumplimiento del trabajo, que puede acumularse para los días sucesivos.

Por el contrario, en los casos de aptitud positiva no se cumple solo con las actividades cotidianas, sino que se podría enfrentar más trabajo,pues en este caso, el horario laboral representa un límite a un natural estímulo positivo y productivo.

En ambas situaciones el trabajo autogestionado o desde la casa representa una solución: en caso de aptitud negativa, el tiempo que se perdería tratando de cumplir el trabajo viene dirigido hacia el descanso personal, necesario para el mejoramiento de la prestación laboral; en el caso de aptitud positiva se aprovecha la mayor cantidad de energía percibida por el empleado. Obviamente, eso no significa que la actitud personal del mismo pueda perjudicar el objetivo previsto por la institución en la cual se desarrollan sus funciones. El objetivo constituye el centro de toda la teoría y, de hecho, es solo en virtud del alcance del mismo que se especula sobre esta cuestión. Por eso, si en determinadas condiciones, para conseguir un mejor resultado es necesaria la adopción de un horario de trabajo fijo, entonces resulta correcto actuar de esta forma. Por tanto es posible fijar un objetivo y el tiempo útil para alcanzarlo, se podría conseguir un mejor resultado dejando al trabajador libre de gestionar el tiempo, siguiendo su propia condición psicofísica.

Lo señalado anteriormente se respalda en teorías formuladas por varios autores, sus ideas sobre el tema llevan a concluir que sería más productivo poder trabajar bajo un ritmo personal, en cuanto a que los individuos tienen una propensión a ser mayormente productivos durante distintas horas del día (el mismo autor del artículo afirma ser más productivo en las primeras horas después haberse despertado) (Donnel, 2016). Bajo esta idea, algunas de las mejores universidades a nivel mundial, como la Politécnica de Milán, mantienen abiertas sus bibliotecas las 24 horas, permitiendo a sus estudiantes aprovechar de los espacios para el estudio, en el momento del día que sea más oportuno (o prolífico).

Trabajo desde la casa: una forma de ahorro de los gastos empresariales

Algunos autores reflexionan sobre los beneficios que conllevaría para los empleados de una empresa el cumplir el trabajo directamente desde la casa.Inclusive, la Organización Internacional del Trabajo, en un estudio del 2013, afirmó que el trabajo desde la casa puede representar la solu-

ción a múltiples problemas, como por ejemplo al absentismo (ILO, 2007). De hecho, se podría ofrecer al empleado la posibilidad de trabajar desde su casa, a cambio de razonable disminución de su sueldo. En este caso, el empleado podría aceptar en función de un análisis de costo-oportunidades. Además, una empresa puede encontrar conveniente permitir el trabajo desde casa a los empleados que pueden cumplir externamente sus funciones, ahorrando en consumos de luz, agua, etcétera.

Sin embargo, dejando de lado la cuestión del ahorro empresarial, en realidad una empresa sacaría provecho del trabajo autogestionado o desde casa, simplemente comprobando que estas condiciones optimizan el resultado que se proyecta, y que la relación costo-oportunidad de la elección hacia ese cambio, está a favor de la segunda condición.

Tiempo libre y consumo

Un análisis del estado del arte en propósito demuestra la ausencia de una definición univoca sobre el tiempo libre.

El pensador griego Aristóteles afirmó que el propósito del trabajo es ganar tiempo libre. En el sentido dado por el helénico, el tiempo libre es una expresión de ocio identificado con la actividad teorética. Según la antropóloga Margaret Mead, se puede entender al tiempo libre como "pasatiempo", empeñándolo en actividades cuyo valor no es económico (Mead, 1957). Entre otros autores Nelson Minello, concibe el tiempo libre como un conjunto de ocupaciones a las que el individuo puede entregarse con pleno consentimiento, después de haberse liberado deobligaciones como las profesionales, familiares, sociales (Minello, 1983).

De estas definiciones se deduce que la idea de"tiempo libre" depende de una percepción individual, e implica la posibilidad de gozar del tiempo que se utiliza al hacer algo que se disfruta.

Sin embargo, es indudable como en una óptica puramente económica el tiempo libre no tiene nada que ver con una percepción subjetiva. De hecho, una definición muy funcional es la que presenta Karl Marx, quien considera el tiempo libre como fruto del progreso de la tecnología que se puede aplicar al trabajo humano, y está constituido por las horas que no se dedican ni al trabajo ni a las actividades biológicas, pero si al descanso y a la recuperación física. Añade también, que es una porción de tiempo útil a la edificación espiritual (Marx, 1867). Por eso, el tiempo libre es el que no viene ocupado en ninguna actividad productiva (en una óptica laboral).

Esta idea brindaun punto de apoyo, de hecho si la edificación espiritual, de la cual Marx habla, requiere instrumentos para realizarse, y estos son bienes disponibles en el mercado, entonces se podría concluir que el tiempo libre es el tiempo que se pasa consumiendo en vez de producir; específicamente, considerado en economía no se identifica con el ocio, sino con la ocupación del tiempo a través actividades que prevén un consumo diferente al que se opera para la supervivencia personal.

Para entender mejor, generalmente el consumo viene identificado con la siguiente formula:

$$(1)\quad C= c_a+cY^d \quad \text{(Jossa, 2005)}$$

La cual indica que el consumo es una variable compuesta por una parte necesaria definida como "consumo autónomo" (c_a) y una parte que depende de la renta disponible definida como "propensión marginal al consumo" (cY^d). La idea que se expresa es que por efecto de la falta de tiempo (pese a la disponibilidad otorgada por la renta) los consumidores utilizan una cantidad inferior de dinero, que si tuvieran mayor tiempo a su disposición. Al continuar con esta idea, el tiempo libre provocaría un efecto multiplicador en la variable cY^d, no menos importante del efecto producido por la variable "renta". La idea es que el C no es solo función de Y, sino también del tiempo libre, y por eso la fórmula antes mencionada cambiaría:

$$(2)\quad C= c_a+cY^dT^L;^1$$

1 Fuente: formulado por el autor

En donde la cY^d incluye también el multiplicador "tiempo libre" (T^L).

Finalmente la investigación de campo aplicada, para la demostración de la idea que se presenta, comprueba lo manifestado.

Metodología

En función de la pregunta central de la investigación de campo: "En general, al disponer de mayor tiempo libre, ¿cree que gastaría más dinero?", la metodología fue de tipo exploratoria descriptiva y analítica. El marco teórico se fundamentaen información secundaria basada en estudios de autores que con antelación han expuesto su criterio científico sobre la relación entre tiempo libre y consumo.

Para dar respuesta a la pregunta central, se aplicó una investigación de campo que permitió la recopilación de datos a través de la técnica de la encuesta longitudinal, para la cual se diseñó el cuestionario tomando en cuenta como punto central de consulta el incremento del tiempo libre y la relación con el consumo. Como universo estadístico se determinó la población del Distrito Metropolitano de Quito. El número de personas que conformaron el universo superó los 100.000 habitantes y por eso se aplicó el sistema de muestreo aleatorio simple, con el principio de proporcionalidad, considerando que Quito tiene cuatro zonas con características propias como son norte, centro, sur y los valles de Tumbaco y de los Chillos.

Para determinar el tamaño óptimo de la muestra se aplicó el criterio de muestra finita, para lo cual se trabajó con una (Z) o grados de confianza del 95% un nivel de error aceptable de un 5% y un 50% de aceptación y rechazo, y se obtuvo un total de 385 encuestas.

Los individuos a ser consultados fueron tomados completamente al azar en cada uno de los lugares establecidos cuidando siempre el criterio de proporcionalidad.

El procesamiento de la información de campo se realizó a través del *software* estadístico del SPSS, el cual permitió medir en primera instancia la confiabilidad de las encuestas que fue positiva en un alto grado, y luego a través de cruce de variables conseguir los resultados que permitieron obtener las conclusiones y responder a la pregunta principal de la investigación.

Tabla 1. Resultados

Género		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	198	51,4	51,4	51,4
	Femenino	187	48,6	48,6	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Del total de personas consultadas, el 51,4% corresponde al género masculino y el 48,6% al femenino.

Tabla 2. Edad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	18 a 23	96	24,9	24,9	24,9
	23 a 50	219	56,9	56,9	81,8
	>50	58	15,1	15,1	96,9
	No responde	12	3,1	3,1	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

El mayor porcentaje, correspondiente al 56,4% de las personas consultadas, está en una edad comprendida entre los 23 y 50 años y en segundo lugar, con el 24,9%, entre los 18 y los 23 años.

Tabla 3. Género* ¿Qué importancia tiene para usted su tiempo libre? Tabulación cruzada

		Nivel de importancia				
		Muy importante	Importante	Poco importante	Nada importante	
Género	Masculino	127	66	5	0	198
	Femenino	144	37	5	1	187
Total	271	103	10	1	385	

El 70,4% de los consultados considera muy importante el tiempo libre, mientras que al 26,8% les parece importante, y únicamente al 2,6% les parece poco importante.

Tabla 4. Género* ¿Cómo considera la cantidad de tiempo libre a su disposición? Tabulación cruzada

		Recuento			
		Cantidad de tiempo			Total
		Insuficiente	Suficiente	Más que suficiente	
Género	Masculino	72	104	22	198
	Femenino	87	85	15	187
Total	159	189	37	385	

Las mujeres dan mayor importancia al tiempo libre con el 53,1% frente al 42,9% de los varones.

Tabla 5. Género* ¿Se siente satisfecho de la cantidad de tiempo libre a su disposición? Tabulación cruzada

		Nivel de satisfacción		Total
		Sí	No	
Género	Masculino	125	73	198
	Femenino	93	94	187
Total		218	167	385

Al 49,1% de las personas consultadas le parece suficiente el tiempo libre del cual dispone, en tanto que al 41,3% le parece insuficiente y solo un pequeño porcentaje, igual al 9,6%, considera que su tiempo libre es más que suficiente.

Tabla 6. ¿Cuál de las siguientes actividades ocupa mayormente su día?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Trabajo	243	63,1	63,1	63,1
	Estudio	92	23,9	23,9	87,0
	Ocupaciones familiares	40	10,4	10,4	97,4
	Otros	3	,8	,8	98,2
	Trabajo y estudio	3	,8	,8	99,0
	Estudio y ocupaciones familiares	4	1,0	1,0	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Las actividades que actualmente ocupan el mayor tiempo en el día son el trabajo, con el 63,1%, seguido de los estudios, con el 23,9% y en tercer lugar las ocupaciones familiares con el 10,4%.

Tabla 7. ¿Cree poder dedicar bastante tiempo a las actividades de su mayor interés (diferentes del trabajo)?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	202	52,5	52,5	52,5
	No	183	47,5	47,5	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

El 52,5% de las personas consultadas admite que podría dedicar bastante tiempo a actividades de mayor interés fuera del horario de su trabajo.

Tabla 8. Si su respuesta fue "No", ¿cree que esto dependa mayormente de una renta baja, o de la falta de tiempo libre?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Renta baja	69	17,9	17,9	17,9
	Falta de tiempo libre	122	31,7	31,7	49,6
	No contesta	3	,8	,8	50,4
	No aplica	191	49,6	49,6	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

En cambio, quienes respondieron "no", la razón de mayor peso es precisamente la falta de tiempo libre, como confirmado por el 62,9% de los entrevistados, mientras que el 35,6% afirma ser por una renta baja. Dentro del grupo de los que respondieron "por falta de tiempo libre" al preguntarles: "si tuvieran mayor tiempo libre a que otras actividades le gustaría dedicarse", las respuestas son muy dispersas; sin embargo, agrupándoles en actividades que requieren algún tipo de consumo el 50,8% respondió que se dedicaría a este tipo de actividades, lo cual quiere decir que ellos incrementarían su consumo si existiera mayor tiempo libre. Este dato refuerza la respuesta a la pregunta principal de la investigación y confirma la correlación entre el tiempo libre y el consumo.

Tabla 9. ¿A cuáles de las siguientes actividades, actualmente, dedica mayormente su tiempo libre?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Actividades recreativas de Bajo Costo (lectura, escritura, actividad física, etcétera)	197	51,2	51,2	51,2
	Actividades recreativas de Alto Costo (Paseos, viajes, tratamientos estéticos, cursos en gimnasio, etcétera)	80	20,8	20,8	71,9
	Actividades que comportan un desempeño social (Voluntariado, obras de carácter religioso, etcétera)	26	6,8	6,8	78,7
	Buscando otras actividades laborales complementarias para generar mayores ingresos	65	16,9	16,9	95,6
	Otro	14	3,6	3,6	99,2
	No responde	3	,8	,8	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Al consultarles: "en la actualidad a que dedican mayormente su tiempo libre", el 51,2% responde a actividades recreativas de bajo costo (lectura, escritura, actividad física) lo que representa aunque bajo un consumo, mientras que el 20,8% lo dedica a actividades recreativas de alto costo (paseos, viajes tratamientos estéticos, cursos en gimnasios, etcétera); situación que tiene relación directa con consumos importantes.

Tabla 10. En general, al disponer de mayor tiempo libre ¿cree que gastaría más su dinero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Sí	257	66,8	66,8	66,8
	No	128	33,2	33,2	100,0
	Total	385	100,0	100,0	

Los resultados de esta pregunta permiten definir, en términos adecuados, la base de la investigación propuesta: la relación que existe entre el tiempo libre y el consumo. Así se demuestra que si se dispusiera de mayor tiempo libre el 66,5% gastaría más dinero, frente a un 33,3% que manifiesta una opinión contraria. Por lo tanto esta respuesta responde con claridad a la pregunta principal de la investigación que nos permite mediar la correlación positiva entre el tiempo libre y el consumo.

Finalmente la correlación estadística entre las preguntas: "en general al disponer de mayor tiempo libre cree que gastaría más su dinero" y la "importancia del tiempo libre" es del 21,9% por lo tanto es significativa y la investigación es totalmente válida.

Conclusiones

La tesis del estudio realizado, sobre la necesidad de generar más tiempo libre para incrementar el consumo interno, está confirmada definitivamente por el estudio de campo efectuado. Se podría extender el estudio a nivel nacional, para comprobar si los resultados conseguidos muestran variantes de tipo regionales. Si los estudios nacionales confirmasen la correlación, se evaluaría la forma de generar mayor tiempo libre en la sociedad con el fin de producir efectos positivos para la economía interna, mediante el aumento de los consumos.

Referencias bibliográficas

- Åkerstedt, T. (2016). What work schedule characteristics constitute a problem to the individual? A representative study of Swedish shift workers. *Applied Ergonomics*, 320-325.
- Bown, C., Tovar, P. (2016). Preferential Liberalization, Antidumping, and Safeguards: Stumbling Block Evidence from MERCOSUR. *View at Publisher*|, 262-294.
- Branson, R. (2014). *The Virgin Way: How to Listen, Learn, Laugh and Lead*. Londres: Virgin Books.
- Capgemini. (2008). *Smart working: The impact of work organization and job design*. Londres: Chartered Institute of Personnel and Development.
- Casadesus-Masanell, R., Mitchell, J. (2006). Irizar in 2005. *Harvard Business School Case*.
- CEPAL. (2013). *Panorama Social de América Latina*. Santiago: Naciones Unidas.
- Comparison of U.S. and European Energy Consumption. *Center for economic and policy research*, pág. 4.
- DeVoe, S., Pfeffer, J. (2011). Time is tight: How higher economic value of 336 time increases feelings of time pressure. *Journal of Applied*.
- Donnel, J. M. (2016). The 1-hour workday. PubMed. *Pubmed*.
- Dowbor, L. (2009). *Economic Democracy*. Ptrópolis : Vozes.
- Emo A., Matthews G., Funke G. (2016). The slow and the furious: Anger, stress and risky passing in simulated traffic congestion. *Transportation Research Part F: Traffic Psychology and Behaviour*, 1-14.
- Forcadell, F. (2005). Democracy, cooperation and business success: The case of mondragón corporación cooperativa. *Journal of Business Ethics*, 255-274.
- Gobierno del Reino Unido. (05 de septiembre de 2016). *Legislation.gov*. Obtenido de Legislation.gov Web Site: http://www.legislation.gov.uk/uksi/1998/1833/contents/made
- Hernández, A. (2000). Acerca del ocio, del tiempo libre y de la animación sociocultural. *efdeportes/revista digital*.
- HR practices and office layout. *Evidence-based HRM*, 240-256.
- Huet, E. (7 de julio de 2014). Larry Page's Plan For People Whose Jobs Are Replaced By Tech: Work Less. *Forbes*.

- ILO. (2007). *Decent Working Time: Balancing Workers' Needs with Business Requirements*. Ginebra: ILO.
- INEC. (2016). *Índice de precios al Consumidor*. Quito: INEC.
- Iritzeta, A. (2001). Efectos de los Equipos de Trabajo Autogestionados (EQTA) y del Trabajo Individual sobre características grupales e individuales. *Revista de Psicología del Trabajo y de las Organizaciones*, 197-218.
- Jossa, B. (2005). *Macroeconomía elementare*. Padova: CEDAM.
- Keynes, J. (1930). *Economic Possibilities for our Grandchildren*. MIT press.
- Kivimaki, M. (31 de octubre de 2015). Long working hours and risk of coronary heart disease and stroke: a systematic review and meta-analysis of published and unpublished data for 603 838 individuals. *The lancet*.
- Marx, K. (1867). *El capital*. Hamburgo.
- Mead, M. (1957). The pattern of leisure in contemporary American culture. *The Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 11-15.
- Minello, N. (1983). *Impacto de una política de bienestar, cultura y recreación para los trabajadores promovida por el Estado*. Ciudad de México: Secretaría del Trabajo y Previsión Social.
- Mogilner, C., Aaker, J. (2009). The time vs. money effect: Shifting product. *Journal of Consumer*, 277-291.
- Olavarrieta, J. (2005). *Irizar, análisis de su sistema de manufactura*. Ciudad de México : Universidad Iiberoamericana.
- OMS. (1986). *Carta de Ottawa*.Ottawa: OMS.
- Raguseo, E., Gastaldi, L., Neirotti, P. (2016). Smart work: Supporting employees' flexibility through ICT,
- Ricci, Fidanza, Sacco, De Cesare, Ricci, Pimpinella, Giubilati, Suppi, Anzelmo, Tomei, Casale, Rosati. (2016). Work-related stress in healthcare workers. *Annali di Igiene*, 36-49.
- Rosnik, D., Weisbrot, M. (diciembre de 2006). *Are Shorter Work Hours Good for the Environment? A comparision for US and European Energy Consumption*. Washington: Center for Economic and Policy Research.
- Sánchez. (2014). El tiempo libre, el ocio y la recreación y sus perspectivas epistemológicas. *efdeportes/revista digital*.
- Stanford,N.(2013).*Organizationdesign:Engaging with change, second edition*. Taylor and Francis.
- Sushil. (2015). Creating Flexibility Through Technological and Attitudinal Change. *View at Publisher*|, 309-311.
- Thomson, I.,Bull, A. (2002). *La congestión del tránsito urbano: causas y consecuencias económicas y sociales*.Santiago de Chile: CEPAL.
- Tulk, L., Muntreuil, S., Pierce, T., Pépin, M. (2016). Does parental work affect the psychological well-being and educational success of adolescents? *Community, Work and Family*, 80-102.

Economía y negocios

Revista de la Facultad
de Ciencias Administrativas
Universidad Tecnológica Equinoccial
Vol. 7 | No. 2 | Diciembre 2016
ISSN 1390-6674

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
UTE
ECUADOR