

opción

Revista de Antropología, Ciencias de la Comunicación y de la Información, Filosofía,
Lingüística y Semiótica, Problemas del Desarrollo, la Ciencia y la Tecnología

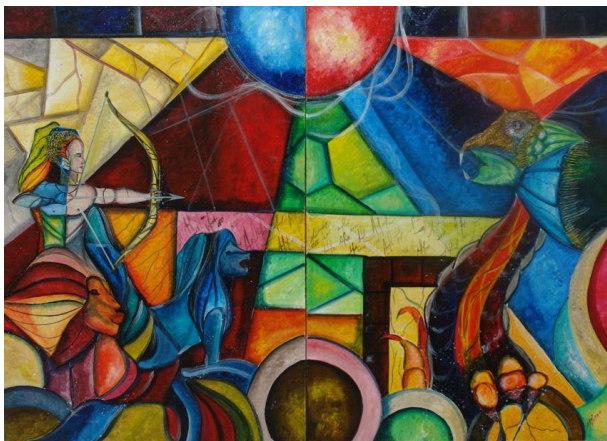
Año 35, agosto 2019 N°

89-2

Revista de Ciencias Humanas y Sociales

ISSN 1012-1537/ ISSNc: 2477-9385

Depósito Legal pp 198402ZU45



Universidad del Zulia
Facultad Experimental de Ciencias
Departamento de Ciencias Humanas
Maracaibo - Venezuela

Condicionantes económicas y sociales para las organizaciones en Latinoamérica: Estrategia y desarrollo

Irma María Olis Barreto

Universidad de Rosario, Bogotá (Colombia)
irma.olis@urosario.edu.co

Giovanni E. Reyes Ortiz

Universidad de Rosario, Bogotá (Colombia)
giovanni.reyes@urosario.edu.co

Victor Martin Fiorino

Universidad Católica, Bogotá (Colombia)
vmartin@ucatolica.edu.co

Resumen

El objetivo fundamental de este estudio es presentar los principales rasgos que tiene el entorno para las organizaciones económicas y sociales en el contexto latinoamericano. Se discute sobre la importancia de las condicionantes para las unidades de producción -bienes y servicios-, tanto lucrativas como no-lucrativas, los problemas estructurales que más les afectan, así como la inserción de las economías latinoamericanas en el actual proceso de globalización. Se abordan elementos fundamentales de la dirección y gestión de las organizaciones en cuanto a la relación estrategia-entorno. Finalmente se hacen consideraciones sobre aspectos medulares del concepto de desarrollo, considerando el desempeño de las organizaciones en una perspectiva integral, de carácter sustentable y sostenible.

Palabras Clave: Entorno de organizaciones, condicionantes económicas y sociales, estrategia, desarrollo, Latinoamérica.

Economic and social conditioning factors for organizations in Latin America: Strategy and development

Abstract

The main objective of this study is to present the main features that the environment has for economic and social organizations in the Latin

American context. The importance of the conditions for the production units - goods and services -, both lucrative and non-profit, the structural problems that affect them, as well as the insertion of Latin American economies in the current globalization process is discussed. Fundamental elements of the management and management of organizations are addressed in relation to the strategy-environment relationship. Finally, considerations are made on core aspects of the concept of development, considering the performance of organizations in an integral and sustainable perspective.

Key words: Organization environment, economic and social conditions, strategy, development, Latin America.

INTRODUCCIÓN

En las condiciones de los países emergentes de América Latina y el Caribe, es posible evidenciar, de un modo general, que un 95 por ciento de las organizaciones o empresas se ubican como micro, pequeñas y medianas, y de ellas, un 90 por ciento no logra continuar su desempeño más allá del 7° año, es decir, presentan un alto nivel de vulnerabilidad, lo que demuestra que estructuralmente, la presencia de las organizaciones económicas y sociales más grandes puede ser muy importante en particular, en función de generación de empleo, innovaciones, expansión de mercados, contribuciones fiscales, pero en función del número de entidades, las mismas constituyen un grupo reducido.

Las empresas grandes, en todo caso, son muy importantes al establecer los valores agregados empresariales de una región o país, pero son las pequeñas en donde se ve afectada gran parte de la población de manera directa, en especial en términos del

emprendimiento y de la innovación que llevan a cabo. Esta configuración estructural lleva a considerar cuales son los factores estratégicos a partir de los cuales es posible identificar patrones de perdurabilidad o desempeño de empresas u organizaciones (WIARDA, 2013; CEPAL, 2015).

Para el caso de las entidades más grandes empresas, las que tienen mayor capacidad de venta y manejan mayores volúmenes de producción, los factores de los cuales depende su estabilidad y desempeño están en función de la solvencia, es decir de los activos fijos que poseen. De esa cuenta, cuando pueden enfrentar problemas de liquidez, tienen mayor facilidad para acceder al sistema bancario tradicional y a partir de allí, resolver los problemas coyunturales de circulante. Tómese en consideración, además, que las empresas grandes pueden tener mayores segmentos de mercado, es decir mantener posiciones hegemónicas y a partir de ello ser quienes establecen los precios, ser “price makers”.

En el caso de las empresas pequeñas, la situación extrema sería de las organizaciones micro, se depende de la rotación del inventario. Al manejar pequeños volúmenes, no se puede esperar que las utilidades sean en función de la dimensión de los mismos, excepto que exista un movimiento por demás significativo de los inventarios (SMITH, 1992; SEN 2004). Pueden tenerse ingresos bajos en relación con utilidades brutas, operacionales o netas bajos, pero la dinámica de inventarios puede compensar y hacer posible la obtención de niveles altos de rentabilidad en un plazo determinado. Es de agregar que las

organizaciones pequeñas en la medida que son micro no pueden influir los precios de mercado por más eficientes que sean, es decir son “price takers” (GOUGH, 2000).

1. ENTORNO, COMPETITIVIDAD E INSERCIÓN DE LOS PAÍSES LATINOAMERICANOS EN EL CONTEXTO INTERNACIONAL

Es muy importante tener presente que las condiciones de demanda son claves para comprender el dinamismo y pujanza que se pueden hacer evidentes respecto al desempeño de las empresas. En Latinoamérica, en particular a partir de la apertura económica de los años ochenta -con motivo de las políticas basadas en el Consenso de Washington- se ha tratado de seguir un patrón de crecimiento basado en las exportaciones. No obstante, la importancia persiste en cuanto a los mercados internos y la demanda efectiva que los mismos puedan mostrar a efecto de dinamizar el desempeño de las organizaciones.

Lo que se ha buscado es encontrar en el mecanismo de la demanda externa el impulso para los bienes transables en general, dinámica que ayudaría a la expansión de los mercados internos de los países. Estas políticas se han basado, entre otros postulados, en los planteamientos de las ventajas comparativas, es decir cada país especializándose en lo que tiene mayores facilidades en su contribución al mercado mundial. Se trata de un concepto fundamental de la economía basado en el principio de las ventajas comparativas de

David Ricardo, y que -en función de las economías del conocimiento y de los procesos de la actual globalización- ha actualizado Michael Porter. Este último con el planteamiento de las ventajas competitivas, tanto para empresas, como respecto a países.

Uno de los rasgos fundamentales de estos planteamientos, que tiene mayores posibilidades de repercusión positiva en los mercados internos, se relaciona con los países que contribuyen con bienes de mayor valor agregado. De esa cuenta, sus balanzas comerciales tienden a recibir mayores beneficios, en términos estructurales. Las balanzas comerciales de los países más desarrollados pueden moverse por lo general con números positivos. Por otro lado, los países que se insertan en el comercio internacional mediante productos con más énfasis en materias primas, basados en sistemas y recursos naturales, ya sean renovables o no, no pueden tener un gran acceso a fuentes de divisas vía el comercio foráneo; eso en general, ha ocurrido con América Latina y el Caribe (CEPAL, 2015).

Se ha ido desmontando el sistema que podía tratar de competir con bienes de mayor valor agregado, algo que podía vislumbrarse incluso para la década de los años ochenta, y en lugar de ello, la estructura de las exportaciones se basa en bienes primarios, que no presentan mayores valores agregados en los productos. Se trata de un proceso de re-primarización de las exportaciones, como una de las condiciones más importantes que se deben tomar en cuenta en los diferentes países con el fin de promover la competitividad nacional y de las empresas u organizaciones en particular.

Es cierto que, en función de los precios de las materias primas en los mercados internacionales, se pueden tener épocas en las cuales los precios sean altos, tal como fue el caso en términos prácticos de la primera década del Siglo XXI con respecto a productos tales como carbón, minería y petróleo para varios países latinoamericanos (GOUGH, 2000; CEPAL, 2015). A partir de ese ingreso notable de divisas producto del comercio externo, se tendió a configurar un escenario de alta valoración o apreciación de las monedas. Esto hacía que ciertas exportaciones que no tienen mercados cautivos fueran perdiendo competitividad, situación que acentuó la re-primarización de bienes que poseían mayores valores en el mercado internacional (CEPAL, 2015). Con la alta apreciación de las monedas las divisas tienden a estar baratas, de manera que con las importaciones las que tienden a aumentar. Esto afecta la balanza comercial y la cuenta corriente de la balanza de pagos, de tal forma que tienden a establecer condiciones de déficit en ambas cuentas.

Algunos países echan mano de las reservas para cubrir estos déficits, pero al ser un problema más estructural se recurre por lo general al mecanismo de la deuda externa. Véase como en términos prácticos, desde 2007 la deuda externa de la región se ha duplicado. Existen casos excepcionales, tal el caso de Guatemala, en donde el envío de las remesas familiares ha mantenido a nivel, hasta cierto punto el déficit comercial, pero en la mayoría de los casos este no ha sido el escenario general.

En Colombia, para poner un caso ilustrativo, lo que ha ocurrido es una elevación notoria de la deuda externa, pasando la misma de cerca de 38,000 millones de dólares en 2003 a 126,000 millones para 2017, situación ésta que afecta y determina lo que se denomina la “regla fiscal” que es la cantidad porcentual, es decir relativa, en que se debe mover el déficit del gobierno. El objetivo es contar con recursos para el pago del servicio de la deuda, un rasgo común a muchos países latinoamericanos. La influencia que estos factores tienen en las organizaciones, son múltiples. Por una parte, por ejemplo, si las divisas están baratas, es decir que hay abundancia relativa de dólares en el mercado, se tiende a importar y no a producir internamente. De allí que se fortalezca el déficit comercial externo, se tienda a no crear empleo y a ver cómo sectores importantes de la industria y la agricultura, tienden a perder protagonismo en la configuración estructural de la producción de un país. Las empresas de importación se pueden ver favorecidas, pero decaen las empresas destinadas a la producción interna, es decir de bienes no transables.

Por otra parte, en la medida que aumenta la deuda externa, la capacidad de establecer una política contra-cíclica del gobierno se ve disminuida, de allí que, cuando hay bonanza y los gobiernos deben pagar deuda y generar mayores reservas, es cuando -en un enfoque pro-cíclico- se gasta más, es decir se tiene más egreso (SO, 2017). Complementariamente, cuando se tienen épocas difíciles, de ajuste, cuando las exportaciones tienen valores menores, como es la situación de Latinoamérica a partir en general de 2014, es decir, cuando se

requieren de estímulos y de políticas expansivas, es cuando los gobiernos contraen sus egresos.

Esto no favorece la estabilidad de la demanda interna de los mercados y de allí que la capacidad de compra interna de los países sea relativamente una limitante para la expansión de empresas, o bien para que contribuya en el fortalecimiento del desempeño de las organizaciones. Tómese en consideración que -en función de los rasgos estructurales de las empresas pequeñas- las organizaciones micro tienden a estar más vulnerables del entorno, son, se repite un 95 por ciento de empresas medianas y pequeñas. De allí la poca vida empresarial que pueden mostrar, al reconocerse que de ese 95 por ciento, un 90 por ciento no estaría llegando más allá del 7° año de funcionamiento (WIARDA, 2013).

2. ENTORNO EMPRESARIAL Y ESTRATEGIA DE LAS ORGANIZACIONES

En este sentido, de manera particular es importante tomar en consideración la influencia por demás significativa de los escenarios en los que operan las empresas. Afectan al respecto, las variables macroeconómicas, políticas, socioculturales y tecnológicas de los últimos años. Éstas han tendido a crear un entorno dinámico, hostil e incierto alrededor del comercio y la economía nacional y global. En Latinoamérica, los inicios del 2015, las expectativas apuntaban a uno de los mejores crecimientos productivos y económicos.

El boom de las actividades minero-energéticas le dieron un impulso a la economía nacional, pero a finales del mismo año, la situación dio la vuelta y se finalizó el periodo con un índice de inflación inesperado de 6.77%, cuando las expectativas de las instituciones financieras planteaban un rango entre 2 y 4%. La caída de los precios a nivel mundial fue un hecho remarcable para muchas economías. La estabilidad macroeconómica comprende dos aspectos: primero, el crecimiento estable de la economía, sin fuertes fluctuaciones de la actividad económica, como recesiones o auges insostenibles y, segundo, la estabilidad de precios, entendida como una inflación baja y estable (URIBE, 2012)

En Latinoamérica en general, la evaluación de las monedas, derivada de la caída de las exportaciones de materias producto de la minería y la extracción y además por la inflación de los precios, desembocó en la disminución del poder adquisitivo y del consumo, es decir, se entró en desaceleración económica (CRUZ, 2017). En términos macroeconómicos, el desarrollo de la región se ha visto fluctuante y ha dado un cambio drástico en poco tiempo. A partir de la situación anterior, se generó una constante incertidumbre tanto internacional como nacional. Se habían hecho proyecciones de crecimiento y recuperación para el 2017, pero el resultado no fue muy alentador.

Entre los principales obstáculos del entorno están la disminución de la demanda y aumento de costos de materias primas (caso de productos a base de insumos minero-energéticos como

petróleo y gas) (Asociación Nacional de Industriales, ANDI, 2018). También se vio disminución en la producción de manufacturas y bebidas (Banco Mundial, 2018). En términos políticos, se puede decir que ha impactado de forma negativa el entorno de las empresas latinoamericanas debido a que interpone algunos obstáculos en términos de tributos, entre los que están el incremento de la carga tributaria para las personas naturales, en particular cuando se establecen impuestos regresivos como lo es el impuesto al valor agregado: IVA. Estos incrementos restarían dentro del capital disponible para consumo de los clientes, al tener que guardar más dinero para los impuestos, las personas se pueden restringir en gastos que no sean básicos y de todos modos racionar estos.

Socioculturalmente, el acontecimiento de mayor impacto general ha sido el proceso de paz y lo que conlleva su aprobación. Los conflictos, la violencia y los paros siguen siendo una preocupación que interrumpe el normal desarrollo de la región. Cabe señalar, en tal sentido, que principalmente en este contexto se evidencia el hecho de que la paz, unida al avance en las condiciones de mayor justicia y equidad y entendida más allá de la sola interrupción de la violencia armada, es “el nuevo nombre del desarrollo” en cuanto posibilita que los actores sociales y económicos puedan cumplir con su cometido y generar bienestar compartido y mejoramiento de la calidad de vida

El conjunto de estas variables evidencia el difícil panorama que atraviesan tanto las empresas como el consumidor en la región. La mala situación económica, sumada a la nueva regulación tributaria y

los conflictos sociales, parecieran cerrarle los caminos al desarrollo esperado para el país. A primera vista parecieran crear un entorno dispuesto a afectar la economía y a causar el cierre de muchas empresas, pero los principales actores de esa misma economía pueden valerse de otras variables para contrarrestar los efectos negativos y crear un nuevo entorno. Una de las variables que pueden influir positivamente en esta situación ha sido el acceso a las Tecnologías de Información y comunicación, especialmente a través del acceso a servicios móviles y de internet, y de las tendencias de consumo On Line.

En Latinoamérica, los no consumidores de internet se caracterizan por tener niveles socio económicos bajo y medio bajo y niveles educativos entre bachiller y universitario, lo que no quiere decir que toda la población lo sea, sino que, dentro de esta población, la mayoría de los individuos tiende al no consumo y a la no utilización frecuente de internet (SÁNCHEZ et al., 2017). La influencia ha sido diferente para algunas empresas, debido a su naturaleza, objetivos y las estrategias que pueden ser más conservadoras. Pero también, han considerado el entorno y las necesidades de la empresa para renovar sus capacidades dinámicas, como una ventaja competitiva y el direccionamiento estratégico, para mejorar las prácticas y conseguir una adaptación con el entorno cambiante.

A diferencia del entorno general, el entorno específico afecta directamente a la forma en la que opera la organización. Comprende elementos externos a la empresa u organización, pero que están

relacionados estrechamente con ella y tienen una alta influencia. Los principales factores que determinan e influyen de manera directa el entorno específico son:

- (i) los clientes, es importante para las empresas estar atenta a los cambios relacionados con los deseos y necesidades de los clientes; hacer un seguimiento después de la compra como responder quejas e inquietudes.
- (ii) la competencia, para determinar las fortalezas y debilidades de la misma.
- (iii) los proveedores, dado que busca observar que tan dependiente es la empresa de un proveedor en particular.
- (iv) regulaciones de la industria, ya que son creadas para los diferentes tipos de negocios y son específicos.
- (v) los grupos de abogacía, los cuales son grupos de individuos que se unen juntos para influenciar las prácticas de negocios en ciertas áreas específicas.
- (vi) el mercado laboral, dado que no en todas las empresas existen las mismas condiciones laborales, bien sean costos salariales o cualificación del talento humano. Estos factores son importantes en la decisión de localización de la empresa.

(vii) La comunidad, por estar fuertemente vinculada a la empresa, por su estructura social y por un estilo de vida determinada.

Ocasionalmente algunos de estos factores del medio ambiente empresarial afectan de forma única a las empresas con características similares. Como, por ejemplo, el poder de negociación de los proveedores y clientes, imponen sus condiciones a la empresa, afectando los resultados en términos de beneficio y crecimiento. Las empresas deben analizar los factores anteriormente citados, con el fin de obtener información sobre la previsible evolución del sector en donde se desarrolla su actividad, para programar sus políticas de productos, servicios, diversificación hacia nuevos mercados y productos (GARCÍA, 1998).

3. CAPACIDADES DINÁMICAS

Al abordar o integrar el concepto de capacidades dinámicas en entornos agitados, es preciso establecer que el concepto de capacidades dinámicas se entiende aquí como la habilidad de la empresa para integrar, construir y reconfigurar sus competencias y enfrentarse al entorno cambiante (TEECE et al., 1997). Dichas capacidades son identificadas con los procesos estratégicos y organizativos concretos de la empresa (EISENHARDT y MARTIN, 2000).

En este sentido, la empresa realiza esfuerzos de constante adaptación a las cambiantes circunstancias del medio ambiente que la rodea. Algunos de estos esfuerzos son alianzas, toma de decisiones estratégicas, y desarrollo de productos que cumplan con las exigencias y necesidades del mercado y de los clientes. Estos son algunos de los procesos por los que transitan los directivos para operar. Cambiando, formando y re-ajustando recursos y procesos en búsqueda y recolección de información sobre eventos, tendencias y cambios externos a la empresa que guíen su curso futuro de acción (AGUILAR, 1967).

La orientación de las capacidades dinámicas es lograr mayor comprensión acerca de por qué algunas organizaciones construyen y mantienen ventaja competitiva, en entornos de rápido cambio (GARZÓN, 2015). Este autor manifiesta que la teoría de las capacidades dinámicas está orientada a alcanzar mayor conocimiento acerca de por qué algunas organizaciones construyen y mantienen ventajas competitivas, en entornos como los actuales de rápido cambio. Su origen está intrínsecamente relacionado con el objetivo de llenar las lagunas no cubiertas por los paradigmas como las fuerzas competitivas, su arquetipo es el conflicto estratégico (GARZÓN, 2015).

Las capacidades dinámicas, son capacidades de la empresa que son difíciles de imitar y necesarias para adaptarse a entornos cambiantes y a las nuevas oportunidades tecnológicas (TEECE, 2007). Tienen como propósito, fundamentar el desarrollo de nuevos productos

y procesos e implementar modelos de negocio viables, flexibles y adaptables a las nuevas condiciones. Pueden aparecer en distintas formas y variar de acuerdo a las empresas. Se caracterizan porque permiten la recolección y distribución de conocimiento, la actualización contante de los procesos operacionales, la interacción con el entorno y la evaluación de decisiones (EASTERBY-SMITH et al., 2009).

Por lo anterior, en el proceso estratégico de la empresa, las capacidades dinámicas pueden ayudarla a adaptarse al entorno cambiante y a crear ventaja competitiva. Para ello, es indispensable la flexibilidad de la empresa, su disponibilidad para aprender y crear bases de conocimientos que le ayuden a dar soluciones a los problemas durante su proceso en el desarrollo de conocimiento interior, de integración de conocimiento exterior y de gestión del conocimiento (VILLAR, et al., 2014). En el contexto de la gestión empresarial, las capacidades dinámicas han contribuido a explicar el éxito de las empresas en entornos rápidamente cambiantes (TEECE et al., y HELFAT et al, 2009). Finalmente, consideramos que las capacidades dinámicas se aplican a entornos dinámicos y turbulentos, y están interconectados con la creación de ventajas competitivas y una mejora continua en la utilidad de la empresa.

4. EL CONOCIMIENTO, PRINCIPAL RECURSO ESTRATÉGICO DE LA EMPRESA

El aprendizaje tiene poca importancia si no se acompaña de una teoría del conocimiento organizacional. Son los procesos de

aprendizaje y generación de conocimiento los elementos esenciales para entender el desarrollo de estrategias dirigidas a la evolución de la empresa (KOGUT Y ZANDER, 1996), o una teoría de la capacidad organizacional basada en el conocimiento (GANT, 1996). En términos más específicos, la empresa es un organismo en el que se adquieren, generan, integran y distribuyen conocimientos (NARASIMHA, 2000; 2001, MILLER, 2002, y MCEVILI y CHAKRAVARTHY, 2002). Es decir, que el conocimiento es un recurso intangible que, en el actual entorno socioeconómico, se convierte en un activo clave para la empresa. El conocimiento en el contexto empresarial es definido como un conjunto de habilidades y de aprendizaje, como la acumulación de “saberes” (COHEN y LEVINTHAL, 1990). Es el resultado de dos componentes: la información y el know-how (KOGUT y ZANDER, 1992).

A diferencia de los recursos tangibles, el conocimiento puede estar en varios sitios a la vez, en fórmulas, en diseños, en manuales, en libros o piezas de maquinaria, incluso, en los mismos productos (BENAVIDES, 2014). La velocidad del aprendizaje organizacional depende no solamente de las particularidades intrínsecas, sino de las diferentes variables internas que pueden aligerar o apaciguar la transferencia del conocimiento. Para BENAVIDES (2014), el aprendizaje del conocimiento entre empresas se ve afectado por el grado de codificación y complejidad. Sin embargo, el nivel de especificidad de un conocimiento determinado no interviene en la transferencia de forma particular. En ese sentido BENAVIDES (2014), explica que los factores clave para la transmisión de conocimiento son

la sistematización, entendida como la habilidad para estructurar el conocimiento y la complejidad, relacionada con la imitación y la movilidad.

El planteamiento anterior, implica que la empresa debe actuar más allá de los sistemas acostumbrados de gestión, indagar factores sostenibles en el tiempo, que no sean factibles de reproducir por sus competidores, que le permitan ventajas competitivas. Al respecto, el conocimiento se transforma en aprendizaje continuo. Igualmente, involucra una gestión del conocimiento que acumule mecanismos para la retención y atracción del talento humano en la empresa. En tal sentido, el conocimiento de las personas, su capacidad, compromiso, motivación dedicación y calidad en el actuar, son competencias y conocimientos aplicados que contribuyen a marcar una diferencia cualitativa en el desempeño empresarial.

El conocimiento del entorno aplicado o la forma en la que la empresa se relaciona con su medio ambiente es una capacidad y un capital relacional centrado en la gestión de la calidad, las relaciones con los clientes, el mercado. También es una colaboración y conectividad con los clientes internos y con las relaciones con la sociedad. En la valoración de la relacionalidad interna de las empresas (entre las personas que las componen), del conocimiento aplicado responsablemente y de los aprendizajes compartidos con la sociedad (diálogo de saberes), algunas orientaciones como los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la ONU marcan pautas de referenciación.

Particularmente en relación con el ambiente, las empresas están llamadas a responder a exigencias de sostenibilidad, promovidas desde niveles gubernamentales, académicos y de organismos internacionales mediante estrategias que buscan incorporarlas en alianzas orientadas a impulsar el cumplimiento de los ODS. En el caso de las relaciones con la sociedad, la sociedad en su conjunto, por una parte, se constituye en stakeholder para las empresas y, por otra parte, algunos de los ODS apuntan a vincular stakeholders y responsabilidad social de las empresas, entre otros mediante aspectos que tienen que ver con promoción de la ciudadanía, producción y consumo responsable y comercio justo.

Dentro de ese marco y para definir estrategias contextualizadas y eficientes, la empresa debe tomar una posición que evidencia los componentes que fundamentan su capacidad y la de las personas en las unidades estratégicas, es decir que respondan a la gestión del conocimiento. Para D'AVENI y GUNTHER (1994), los gerentes deben considerar las siguientes capacidades estratégicas para abordar los retos del entorno complejo: (i) satisfacción superior de los stakeholders; (ii) predicción estratégica; (iii) posicionamiento para mayor velocidad; (iv) posicionamiento para sorprender a la competencia; (v) cambiar las reglas del juego; (vi) comunicar la propuesta competitiva, es decir dar señales del diseño de la estrategia; (vii) diversificar la oferta y competir en diversas categorías.

5. FUNDAMENTOS DEL DESARROLLO Y ENTORNO DE ORGANIZACIONES

En la medida que los mercados internos de los países se desarrollen y amplíen la demanda efectiva real de los mismos como mercados incluyentes, se tienen factores más favorables para un activo desempeño empresarial. Como parte del contenido de desarrollo, el tema de la inclusión social es un rasgo esencial. El mismo tiene una gran extensión en lo referente a implicación de factores, y profundidades específicas de aplicación en cuanto a políticas de desarrollo que son muy variadas. Se hace referencia aquí a un tema central en el paradigma actual de desarrollo. El propósito de esta sección es realizar un resumen de los avances conceptuales que se han ido teniendo sobre inclusión social en función del desarrollo. Se han incorporado aquí, elementos de análisis del Taller de Desarrollo de la Universidad de Oxford en Inglaterra, especialmente del curso del Magdalen College, de septiembre de 2006.¹ Se reconoce que, en el caso de países latinoamericanos en general, debe tomarse en cuenta con especial cuidado, condiciones propias de la región.

Se trata de naciones que requieren de un decidido enfoque social en sus políticas, de fomentar una política fiscal y monetaria

¹ Una discusión sobre finalidades de estudios y argumentación en ciencias sociales en general, puede encontrarse en Kuhn (1998), especialmente aparecen como interesantes los capítulos 2 y 3: a los que el autor denomina la “ruta” y la “naturaleza” de las ciencias; además la discusión llega a incluir el tópico de paradigmas, en el capítulo 5: “la prioridad de paradigmas”; págs. 10-22; 23-34; y 43-50, respectivamente. Otra obra interesante, que presenta una discusión más bien de carácter de síntesis descriptiva e interpretativa de las ciencias sociales, incluyendo aspectos metodológicos es: Habermas (2002), en particular el capítulo 3 en la Sección II: “Normative-Analytic and Empirical-Analytic Approaches to Social Sciences”; págs. 43-55.

muchas veces expansivas -o en otras épocas contractivas- en donde la oferta de servicios y bienes trata de hacerse más accesible a los sectores sociales, especialmente a aquellos que se encuentran con mayor vulnerabilidad. Esto fomenta una ampliación de la demanda interna y se constituye en un motor del emprendimiento y la innovación, como aspectos centrales para el desempeño permanente de las organizaciones. En este sentido general de inclusión social (IS) el mismo está relacionado en lo fundamental, dentro de la dinámica substancial de las sociedades, con la participación activa, efectiva, plena, libre de los individuos, grupos sociales y comunidades.

Esta participación le confiere poder a los grupos sociales muchas veces divididos en función de la distribución geográfica para la toma de decisiones, y consecuentemente para la utilización correspondiente del poder en función de sus necesidades, recursos y aspiraciones. Este fundamento puede garantizar de mejor manera el respeto a elementos culturales y de derechos humanos. Es decir que un rasgo que se encuentra en el corazón, en lo fundamental de la IS es la efectiva participación de los ciudadanos. En este sentido se incluye una condicionante: la ciudadanía. La misma se entiende como el ejercicio de los derechos y deberes ciudadanos, sociales, en colectividad. La propia ciudadanía, como un sentido de pertenencia social es un rasgo de la IS.

En este contexto se determinarían las derivaciones políticas de participación activa de los sujetos y sus grupos, además de conferirle un oportuno sentido de intermediación social a las organizaciones

políticas, el contenido de las medidas, y la revocabilidad de mandatos. Estos rasgos son más factibles de generar y fortalecer a nivel del desarrollo local, más complicado en términos de lo nacional y con escasas repercusiones en términos de lo mundial o global. Se trata de que el concepto básico en lo social y político, apoye y se corresponda con los fundamentos del desarrollo humano en su integridad, en función de la economía, la satisfacción de necesidades genuinas, el uso sostenido de recursos naturales renovables y la apropiada utilización de la tecnología. La Fig. 1 muestra una interrelación de estos elementos.

4.1. Aspectos centrales del concepto de inclusión social se refieren a:

Se reconoce que la condición de IS es resultado de circunstancias de vida en una sociedad en las cuales una persona, familia o comunidad, efectivamente desarrolla sus potencialidades. Estas condiciones se relacionan fundamentalmente con:

- a) Aumento de capacidades (educación y capacitación productiva);
- b) Aumento de oportunidades (empleo, inversión, economía social, elementos de competitividad y complementariedad local y regional);

- c) Equidad (trato justo de las diferencias, género, étnico, urbano, rural);
- d) Aprovechamiento sostenido de los sistemas naturales, especialmente los renovables; y
- e) Disminución de las brechas de desigualdad de condiciones (dotación de recursos y diferencias territoriales, acción de instituciones de gobierno).²



Figura 1: Desarrollo Humano: Componentes e Interrelaciones
Fuente: elaboración de este estudio a partir de planteamientos de PNUD.

²Existen varias fuentes de información y análisis general sobre el tema de inclusión / exclusión social, por ejemplo Centre for Economic and Social Inclusion, London (www.cesi.org.uk); Social Exclusion Unit, Office of the Deputy Prime Minister, London (www.socialexclusion.gob.uk); el Departamento de Desarrollo Sostenible del Banco Interamericano de Desarrollo (www.iadb.org); y un instituto especializado del Banco Mundial, el World Bank Institute's Community Empowerment & Social Inclusion (CESI) (www.worldbank.org).

En términos de lo económico, la inclusión social está relacionada con la capacidad de las personas en poder tener la oportunidad concreta para insertarse de una manera efectiva en los sistemas de producción, distribución y consumo. Todo ello, a fin de proveer los satisfactores para las personas, familias y grupos sociales. Estos elementos mencionados en términos de lo social, lo político, lo cultural, ecológico y económico, requieren de un contexto de institucionalidad que favorezca la integración social de los diferentes grupos de la sociedad. Este rasgo contrasta muchas veces con el que necesariamente corresponde a las realidades de grupos marginales en naciones latinoamericanas (SO, 2017).

En suma, el rasgo de inclusión social como componente del concepto de desarrollo humano, enriquece la perspectiva conceptual, metodológica y operativa del término. No sólo en los aspectos culturales, sociales, políticos, económicos y ecológicos que se han mencionado, sino también en los rasgos transversales relativos a la equidad de género, sustentabilidad, desempeño empresarial, generación de riqueza y gobernabilidad. De conformidad con los aportes de CALDERÓN (2003), dos científicos sociales que han desarrollado importantes conceptos en el tema de Desarrollo Humano en Latinoamérica, se reconoce que entre los rasgos esenciales del desarrollo se tienen:³

³Para mayor desarrollo de estos conceptos véase artículos en la Revista Latinoamericana de Desarrollo Humano (www.revistadedesarrollohumano.org); de ella en particular, los artículos de Calderón, F. (2003) *El Desarrollo Humano como Búsqueda de una Sociedad*

Tabla 1. Rasgos esenciales del Desarrollo Humano

Potenciación	<p>Enfatiza el aumento de la capacidad de las personas, es decir de un aumento de las opciones y, con ello, una mayor libertad. Se trata de que las personas tengan vidas prolongadas, creativas y sanas, en un contexto de libertad, tal y como lo establece el paradigma de desarrollo actual</p>
Cooperación	<p>El desarrollo humano entraña necesariamente una preocupación por la cultura –la forma en que las personas deciden vivir juntas- porque es la sensación de cohesión social basada en la cultura y en valores y creencias compartidos lo que plasma el desarrollo humano individual. Si la gente vive junta, si coopera de manera de enriquecerse recíprocamente, amplía sus opciones individuales.</p>
Equidad	<p>En el enfoque de desarrollo humano se adopta una posición mucho más amplia, procurando la equidad en la capacidad básica y las oportunidades. Según este criterio, todos deben tener la oportunidad de educarse, por ejemplo, o de vivir una vida larga y saludable. Convergen en esta temática un enfoque de necesidades (mayor necesidad de algunos sectores); un enfoque de derechos (acceso al ejercicio de la capacidad) y un enfoque de proyecto (aumento de los equilibrios sociales).</p>
Sustentabilidad	<p>El desarrollo humano sostenible satisface las necesidades de la generación actual sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus necesidades. Por consiguiente, entraña consideraciones de equidad intergeneracional. Pero lo que se necesita transmitir no es tanto la existencia de una determinada riqueza productiva, como el potencial para lograr un nivel particular de desarrollo humano</p>
Seguridad	<p>Durante mucho tiempo, la idea de la seguridad se ha relacionado con la seguridad policial. Sin embargo, una de las necesidades más básicas es la seguridad de poder ganarse el sustento. A lo anterior debe agregarse que las personas desean estar libres de amenazas, tales como represión o enfermedad, en un sentido general quieren tranquilidad. La seguridad es un componente que debe estar incluido dentro del concepto de desarrollo humano.</p>

Fuente: Elaboración propia a partir de CALDERÓN (2003)

La inclusión social concreta se manifestaría a nivel de lo comunitario o local, a nivel nacional se tiene el nivel de mayor evidencia y contabilidad de los estados en tanto la inclusión social se especificaría como mayor dotación de oportunidades, menos condiciones de pobreza. Es aquí en donde las instituciones pueden realizar un trabajo de mayor cobertura, y donde los países tienen por lo general estadísticas de gestión, resultados e impactos. Y en la medida que existe menos pobreza, en esa medida se manifiesta con mayor intensidad la demanda efectiva de los mercados internos, que adquiere con esta dinámica, el rasgo de mercado incluyentes.

En todo caso, se trata de que las condiciones de crecimiento y desarrollo sean sostenibles, en términos con mayor énfasis en componentes económicos y sociales, y sustentables, en el manejo sostenido de los sistemas y recursos naturales. En especial aquellos de carácter renovable, todo esto, configurando un escenario con base en el cual, la demanda efectiva, interna y de mercados externos, pueda ser fuente dinamizadora de las empresas.

CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES FINALES

Uno de los argumentos fundamentales de este estudio se establece en función de que el entorno es decisivo para el desempeño de las organizaciones, en particular en las condiciones de los países latinoamericanos. Este entorno de manera significativa la competitividad que se desea, tanto de las empresas como de los países,

en este caso de la región latinoamericana. Establecer mercados internos desarrollados, con gran capacidad de demanda efectiva constituye un elemento clave para fomentar el emprendimiento, la innovación y en general el desempeño, en particular de las empresas más vulnerables, siendo estas las de tamaño mediano, pequeño y micro.

El contexto de la actual inserción de las economías latinoamericanas en general se ve afectado notablemente por los procesos de re-primarización de las exportaciones que tienen ahora, en la segunda década del Siglo XXI. En la medida que se dependa de bienes exportables con bajo nivel de valor agregado, se tendrán de manera más o menos constante, cierto grado de limitantes para ampliar la demanda efectiva interna, elevación de salarios, posibilidades de ampliar los alcances de emprendimiento y de allí la generación de mercados incluyentes.

En relación con el entorno, los factores de competitividad deben desplegarse en especial en función de las capacidades dinámicas de las empresas, lo que incluye la generación de sistemas de aprendizaje interno, de innovaciones y de promoción o emprendimiento de nuevas y mejores unidades de negocios a partir de una estructura empresarial ya establecida. Es evidente que las empresas, en la medida que son más pequeñas presentan mayor vulnerabilidad al entorno, de allí la alta tasa de cierre de empresas que se manifiestan en Colombia, en particular entre el primer y el séptimo año de funcionamiento. Así como el emprendimiento genera un número importante de unidades de

producción, la gran vulnerabilidad constituye una amenaza importante para la continuidad en el desempeño de las organizaciones o unidades de producción.

Este estudio concluye con una caracterización general de las condiciones de desarrollo de un país. Desarrollo de mercados incluyentes que redundan en una visión más integradora del aumento de las capacidades de las personas, del ejercicio de organizaciones y con ello de la ampliación de las oportunidades para grandes grupos sociales. En la medida en que la demanda efectiva sea un objetivo de política pública y del sector productivo privado, en esa misma medida se puede configurar un escenario dinámico de mayor desarrollo, de mercados inclusivos y de ampliación de la demanda efectiva, que pueda redundar en fortalecimiento a las empresas dentro de los países.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUILAR, Francis J. 1967. **Scanning the Business Environment**. MacMillan, New York (USA)
- ANDI, Asociación Nacional de Empresarios de Colombia. 2018. “Colombia: Balance 2017 y perspectivas 2018. **Más País**, Bogotá (Colombia) pp. 1-68.
- BANCO MUNDIAL. 2018. Colombia: Panorama general. **Documentos Banco Mundial**. Disponible en <http://www.bancomundial.org/es/country/colombia/overview>. Consultado el 20 abril 2018.
- BENAVIDES E., María del Mar. 2014. “El conocimiento como recurso estratégico para el aprendizaje interorganizativo”. **Revista Venezolana de Gerencia**. Año 16. N° 56, 2011, p. 564 – 577.

- CALDERÓN, Fernando. 2003. “El Desarrollo Humano como Búsqueda de una Sociedad Mejor”. Encuentro sobre Excelencia e Impacto de los Informes de Desarrollo Humano. **Revista de Desarrollo Humano**, PNUD, Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, 2: 28-46. La Paz (Bolivia).
- COHEN, Wesly, & LEVINTHAL, Daniel. 1990. “Absorptive capacity: A new perspective on learning and innovation”. **Administrative science quarterly**, 35(1), 128-152.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe. 2015. **Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe**. Ediciones CEPAL, Santiago (Chile)
- CRUZ P., Francia Elena. 2017. “Análisis del entorno macroeconomico en Colombia y su incidencia en el sector empresarial”. **Sinapsis**, vol. 9, N° 2: 64-88, Ediciones EAM, Quindío (Colombia).
- D’AVENI, Richard & GUNTHER, Robert. 1994. **Hypercompetition: Managing the Dynamics of Strategic Maneuvering**. The Free Press, New York (USA).
- EASTERBY-SMITH, Mark, LYLES, Marjorie y PETERAF, Margaret. 2009. “Dynamic capabilities: Current debates and future directions”. **British Journal of Management**, 20(1): 1-8. <http://doi.org/dfsg44>.
- EISENHARDT, Kathleen y MARTIN, Jeffrey. 2000. “Dynamic capabilities: What are they?” **Strategic management Journal**, October – November 2000 Special Issue 21: 1105-1121.
- GARCÍA H., José Antonio y LOPEZ PINA, Pilar. 1998. “Empresa y Entorno”. Escuela Universitaria de **Cuadernos de Turismo**, No. 2: 85-100, Escuela Universitaria de Turismo, Murcia (España)
- GARZÓN, Alberto. 2015. “Modelo de capacidades dinámicas”. **Revista Dimensión Empresarial**, vol. 13, núm. 1: 111-134, Universidad Autónoma del Caribe, Barranquilla (Colombia)
- GOUGH, Ian. 2000. **Economía política del estado de bienestar**. Ed. Blume, Madrid (España)

- GRANT, Robert M. 1996. "Prospering in dynamically competitive environments: Organizational capability as knowledge integration". **Organization Science**, 7 (4): 375-387.
- HABERMAS, Jürgen. 2002. **On the logic of the Social Sciences**. MIT. Massachussets (USA).
- HEL FAT, Constance et al. 2009. **Dynamic capabilities: Understanding strategic change in organizations**. John Wiley & Sons, New Jersey, USA.
- KOGUT, Bruce and ZANDER, Udo. 1996. "What firms do? Coordination, identity, and learning". **Organization Science**, 7 (5), p. 502-518.
- KOGUT, Bruce y ZANDER, Udo. 1992. "Knowledge of the Firm, Combinative Capabilities and the Replication of Technology". **Organization Science**, Vol. 3, No. 3: 383-398
- KUHN, Thomas. 1998. **The Structure of Scientific Revolutions**. The University of Chicago Press, Chicago (USA).
- MCEVILY, Susan and CHAKRAVARTHY, Bala. 2002. "The persistence of knowledge-based advantage: An empirical test for product performance and technological knowledge". **Strategic Management Journal**, 23 (4): 285-305.
- MILLER, Kent D. 2002. "Knowledge inventories and managerial myopia". **Strategic Management Journal**, 23 (8): 689-706.
- NARASIMHA, Subba. (2000). "Organizational knowledge, human resource management and sustained competitive advantage: Toward a framework". **Competitiveness Review**, 10 (1): 123-135.
- NARASIMHA, Subba. 2001. "Salience of knowledge in a strategic theory of the firm". **Journal of Intellectual Capital**, 2 (3): 215-224.
- SÁNCHEZ, Javier et al. 2017. **Differences between e-commerce buyers and non-buyers in colombia: The moderating effect of educational level and socioeconomic status on electronic purchase intention**. Universidad nacional de Colombia, Bogotá (Colombia)

- SEN Amartya. 2004. **Inequality Reexamined**. Random House, Nueva York (USA)
- SMITH, Davis and Douglas, D. 1992 "Structure and dynamics of the global economy". **Social Forces**, June 1992, 70(4): 857-893.
- SO, Alvin Y. 2017. **Social Change and Development**. SAGE, Newbury Park, California (USA).
- TEECE, David J. 2007. "Explicating dynamic capabilities. The nature of microfoundations of (sustainable) enterprise performance". **Strategic Management Journal**, 28 (13): 1319-1350.
- TEECE, David J., PISANO, Gary y SHUEN, Amy. 1997. "Dynamic Capabilities and Strategic Management". **Strategic Management Journal**, vol. 18 (7): 509-533.
- VILLAR, Cristina, ALEGRE, Joaquin. y PLA-BARBER, José. 2014. "Exploring the role of knowledge management practices on exports: A dynamic capabilities view". **International Business Review**, 23(1), p.38-44.
- WIARDA, Howard y KLINE, Harvey F. 2013. **Latin American Politics and Development**. Westview Press, Boulder, Colorado (USA).



**UNIVERSIDAD
DEL ZULIA**

opción

Revista de Ciencias Humanas y Sociales

Año 35, N° 89-2, (2019)

Esta revista fue editada en formato digital por el personal de la Oficina de Publicaciones Científicas de la Facultad Experimental de Ciencias, Universidad del Zulia.
Maracaibo - Venezuela

www.luz.edu.ve

www.serbi.luz.edu.ve

produccioncientifica.luz.edu.ve