

No. 5 / agosto 2008

EPG

ISSN 1909-7433

RESULTADOS DE INVESTIGACIÓN

2º SEMESTRE 2008

PANORAMA



Editorial

En esta edición de PANORAMA se han compilado los resultados de investigaciones realizadas por los grupos de las facultades de Ciencias de la Comunicación y Artes, Ciencias Administrativas y Económicas y Ciencias Sociales.

Se ha considerado pertinente integrar en un solo volumen estos documentos, pues, a pesar de pertenecer a distintas áreas del conocimiento, se aferran a un mismo nicho teórico: las ciencias humanas y sociales. Haciendo a un lado la vasta diversidad de disciplinas que la componen, es preciso reconocer que los alcances y aplicaciones de estas investigaciones buscan solución a problemas similares.

En la Institución, los objetivos de la investigación aplicada están encaminados hacia el establecimiento de soluciones a problemáticas sociales reales. De esta manera, se ha vuelto imprescindible establecer relaciones con el medio empresarial y organizaciones estatales que estén, de la misma manera que el Politécnico Grancolombiano, comprometidas con el desarrollo de investigaciones de impacto social.

Un eje fundamental en los estudios de esta área ha sido el reconocimiento del entorno inmediato como el factor determinante del alcance de las investigaciones. De esta manera, incluimos en esta edición, resultados de estudios orientados a generar reflexiones sobre situaciones concretas, reales y cercanas.

En PANORAMA 6 trabajos como “Sintaxis digital en el ciberperiodismo universitario” dan cuenta de aspectos cruciales del lenguaje periodístico en línea, partiendo de la referencia de revistas universitarias de Bogotá.

Investigaciones como “La Constitución Política enseñada a estudiantes de educación superior no estudiantes de derecho” y “El afecto y el cuidado como una experiencia de aprendizaje en familias de violencia intrafamiliar”, evidencian el firme compromiso de la Facultad de Ciencias Sociales con la investigación aplicada. Por su parte, la Facultad de Ciencias de la Comunicación y Artes comparte valiosos aportes en el área de Mercadeo con “Inhibidores de asociación entre competidores” y “Perspectivas de medición orientadas al mercado”.

El tema de la integración sostenible, determinante en la dinámica de las relaciones internacionales, es tratado en un análisis descriptivo en “La zona de integración fronteriza colombo-venezolana. La integración sostenible y el funcionalismo actual”.

Estos trabajos, siguen la línea de investigaciones que las correspondientes Facultades han definido y que el Departamento de Investigación está interesado en fomentar.

Clemencia Camacho Delgado
Directora Departamento de Investigación

Inhibidores de asociación entre competidores: hipótesis teóricas

ALEJANDRO CASTAÑO RAMÍREZ

acastano@poligran.edu.co

DOCENTE INVESTIGADOR, GRUPO DE INVESTIGACIÓN EN MERCADEO ESTRATÉGICO
POLITÉCNICO GRANCOLOMBIANO

RESUMEN

El desempeño de las personas y de las organizaciones en alianza con un competidor está ligado a los patrones de comportamiento implícitos en la cultura. La disposición de establecer o no, como estrategia de mercados, este tipo de alianzas está condicionada por la cultura. Tres factores de la cultura son centrales para explicar las inhibiciones de las empresas para asociarse con competidores: la confianza, la autoridad y la equidad. La cultura y la empresa en Colombia tienen antecedentes que regulan la manera como funcionan estos factores, antecedentes que suponen inhibiciones a la asociación.

PALABRAS CLAVE

asociatividad, mercadeo estratégico y cultura empresarial colombiana.

ABSTRACT

The outcome of employees and organizations in a business alliance is linked to the behavior patterns in a culture. The intention to use a business alliance with a competitor as a marketing strategy is shaped by culture. Three cultural factors are the key to explain cultural inhibitions to this kind of alliances: trust, authority and equity. The culture and the organizations in Colombia have a background driving the way this three factors work towards competitor's business alliances inhibitions.

KEY WORDS

business alliance, strategic marketing, colombian corporate culture.

Alejandro Castaño Ramírez.

Es un antropólogo colombiano dedicado al estudio, análisis e investigación de mercados. Comenzó trabajando etnografía cultural y la descripción de hábitos en agencias de investigación como Napoleón Franco, Quali, Young Marketing y Gloria Gallego Investigación Efectiva, para clientes nacionales e internacionales como Caracol Televisión, Papeles Nacionales, Chevron Texaco, Bavaria y Casa Luker. Posteriormente, Alejandro pasó a trabajar como investigador-consultor para empresas como GM Colmotores y Meals de Colombia. La realidad empresarial y la consultoría han motivado sus investigaciones académicas sobre el campo del mercadeo, la dinámica interna y externa de las empresas y su relación con las actividades comerciales. Desde el 2007 es docente de investigación de mercados y hace parte del grupo de investigación en Mercadeo Estratégico del Politécnico Grancolombiano.

I. INTRODUCCIÓN

El estudio de las relaciones asociativas en el campo empresarial es bastante amplio, e incluye muchos tipos de relaciones externas de las empresas: licencias, copropiedad, distribución cruzada, comanufactura, grupos de compra, franquicias, joint ventures, entre otras. En estos diferentes nombres encontramos un concepto central, como lo expresan Meerwarth, Briody y Kulkarni: "las asociaciones son acuerdos colaborativos en los que los aliados combinan recursos, tiempo y experiencia hacia la creación de nuevos conocimientos, productos y servicios". Discovering the Rules: folk knowledge for improving GM partnerships". Greenville: Revista Human Organization, vol 64, num 3, 2005, pág. 287.

Pero esta gran variedad de acuerdos comerciales no puede ser estudiada en su totalidad en una sola investigación, por lo tanto, es indispensable concentrar la labor de investigación alrededor de uno de estos tipos de acuerdos.

La selección del tipo de acuerdo parte de los propios intereses del grupo de investigación, los cuales se centran en el mercadeo estratégico: por lo tanto, el presente artículo contempla la asociatividad como estrategia de mercadeo, que se materializa en acuerdos comerciales tanto formales como informales entre empresas competidoras en un mercado determinado, “empresas que aceptan participar en los acuerdos en condiciones de participación específicas”. Sheth, J. y Parvatiyar, A. “Towards a theory of business alliance formation”. Atlanta: Revista Business review, 1 (3), 1992, pág. 75.

Además, es notorio que las publicaciones académicas y no académicas sobre negocios han venido recalcando la importancia de la asociación entre empresas como estrategia efectiva para la sostenibilidad y la supervivencia de los mismos. Pero, aún así, parece que en Colombia esta estrategia no tiene una amplia acogida y en muchos casos tiene poca operatividad. ¿Por qué? ¿Hay alguna inhibición cultural en nuestro país que nos prevenga de asociarnos libremente con otras empresas y de hacer esa asociación exitosa?

El presente presenta una construcción de conocimiento alrededor de la estrategia de mercados, presentando hipótesis acerca de los factores culturales que inhiben la práctica asociativa entre competidores.

La primera parte de éste artículo trata el tema asociatividad y cultura, analizando un ejemplo de interacción cultural. En la segunda parte se expone el modelo de análisis utilizado en la búsqueda de los inhibidores de la asociación. En la tercera parte se hace un análisis de antecedentes y realidades de la cultura y de la empresa en Colombia. Luego se presentan, a manera de conclusión, las hipótesis sobre las inhibiciones de la asociación.

Asociatividad y cultura

La manera como se establecen las “organizaciones” de personas, entra las que se incluyen obviamente, las alianzas asociativas, obedecen a patrones culturales que son familiares a las personas de un determinado contexto social, de acuerdo con Laura López y Gregorio

Calderón. “Análisis de las dinámicas culturales al interior de un cluster empresarial”. Cali: revista Estudios Gerenciales, Universidad ICESI, No. 99, abril-junio de 2006, pág 20; la “organización” es una construcción subjetiva y los empleados o miembros de una organización le dan significado a lo que hacen, a su trabajo, y al medio ambiente donde se desenvuelven de acuerdo con su acervo cultural, como lo proponen Fons Trompenaars y Charlie Hampdem-Turner. “Riding the waves of culture.” New York: Mc Graw Hill Publishers, 1998, pág 7. En la cultura encontramos esos referentes de significado que conforman una organización. Pero la cultura es un concepto antiguo, que ha sido definido de muchas maneras y ha sido aplicado en diferentes contextos, especialmente por la Antropología, contextos que van desde el indígena hasta el empresarial, como identifica Clifford Geertz. “La interpretación de las culturas”. Barcelona: Editorial Gedisa, 1992, pág. 19.

Actualmente la cultura se define como un sistema compartido de significados, que dictamina aquello a lo que se pone atención, la manera en que actuamos y lo que valoramos como propone Trompenaars y Hampdem-Turner. (Op. Cit, pág. 13).

La importancia de la cultura en fenómenos económicos no ha sido solamente señalada por la Antropología, sino que los mismos economistas han percibido esta importancia; por ejemplo, Michael Porter indica que la cultura de los países tiene influencia en el desempeño económico de los mismos. “La ventaja competitiva de las naciones.” Buenos Aires: Javier Vergara Editor, 1991, pág. 109. Esto lo hace evidente estudios realizados sobre asociaciones entre empresas de diferentes países. Uno de estos muestra cómo la interacción comercial entre empleados de México y Estados Unidos está altamente influida por la tendencia hacia el individualismo y el colectivismo. El resultado de la asociación se ve alterado por estas tendencias, en la medida en que, por ejemplo, la responsabilidad se maneja de manera distinta en una cultura individualista, como la estadounidense, donde se tienden a asumir las responsabilidades de manera directa y a hacer implicaciones directas, aunque esto confronte a los miembros de un equipo de trabajo; mientras que, en una cultura colectivista como la mexicana, la responsabilidad se le atribuye menos al individuo y más al grupo de trabajo, con lo cual se evita la confrontación. Los mexicanos tienden a cultivar las

relaciones a largo plazo entre las empresas por medio de prácticas como la “minimización de errores,” mientras que para la cultura empresarial estadounidense las relaciones a largo plazo son menos importantes; se le da mayor importancia a la obtención del beneficio económico, al “confrontar y asumir los errores”. Teegen, H y Doh, J. “U.S/Mexican Business Alliance Negotiations: Impact of culture on authority, trust and performance”. Washington D.C: Working paper Series, The center for Latin American Issues, 2002, pág. 21.

Las situaciones resultado de la interacción de dos empresas con características culturales diferentes muestran una tensión dentro de la asociación y pueden marcar futuras inhibiciones o motivaciones. Este ejemplo demuestra que los factores culturales deben ser bien ponderados cuando se trata del tema asociativo.

Modelo de análisis

Debido a la amplitud del término “cultura” y las amplias y diversas aplicaciones que tiene, se considera necesario delimitar un marco de referencia conceptual. Este ejercicio es de importante reflexión para la Antropología, en la medida en que la disciplina se precia de ser holística. Entonces: ¿por qué cerrar el espacio de comprensión y análisis? Y hay una razón: la presente investigación espera ser concluyente. Comenzar un proceso de investigación de manera exploratoria sobre un tema que ha sido ampliamente debatido en la administración, la economía, la psicología organizacional y el mercadeo, sería dejar de lado la vasta construcción de conocimiento alrededor del tema. Por lo tanto, se ha decidido aprovechar este conocimiento y plantear hipótesis a partir del mismo.

En esta búsqueda, encontramos una amplia bibliografía internacional sobre el tema, fruto del trabajo de instituciones sólidas que han ayudado y motivado la asociación comercial, además de producir conocimiento sobre el tema. Se habla de la cultura y se discriminan factores culturales influyentes en el fenómeno.

El primero de estos factores culturales es la confianza; sin duda, el tema más frecuentemente discutido. Las perspectivas sobre la confianza han cambiado con el tiempo, en la medida en que nuevas disciplinas construyen conocimiento sobre nuevos temas.

La manera como las ciencias económicas y administrativas trabajaron el problema de la confianza estaba

orientada por una percepción de la confianza como un constructo cuantificable, pero no como una variable que se pudiera deducir de la realidad por sí misma. Para identificar el tipo y el grado de confianza entre dos empresas asociadas comercialmente, se hacía desde una perspectiva que podríamos denominar “reflexiva”; es decir, a través de la evaluación de otras variables que se interpretaban como el resultado de la confianza: la frecuencia de interacción entre empresas, la duración de las relaciones, la reputación. La intensidad de estas variables y su frecuencia dictaminaban el diagnóstico de la confianza en las relaciones comerciales asociativas.

Pero los aportes de la psicología a la economía y a la administración de empresas cada vez ofrece maneras de medir la confianza directamente, a partir de haber desgranado el concepto de confianza. Uno de estos aportes son los hechos por Mike Lombardo y Robert Eichinger quienes discriminan la confianza en: el equipo, en las acciones, en una comunicación confiable. Estos tipos de confianza se miden en una escala de desarrollo, a partir de cada miembro de la organización, clasificando su actitud como una habilidad que puede estar, de acuerdo con una lista de comportamientos, en: no hábil (unskilled), hábil (skilled), sobrecalificado (overused skill). Lombardo, Mike; Eichinger, Robert. “FYI: For Your Improvement, A Guide for Development and Coaching”. Nueva York: Editorial Lominger Ltd Inc, 2004, pág. 14.

La percepción de la confianza se ha complejizado con estas nuevas perspectivas. Una de ellas, encontrada en la búsqueda de bibliografía, fue aquella que explica la confianza en términos no de un individuo, sino en términos de las relaciones que establecen otros. Este nuevo concepto de confianza ha sido investigado a través de herramientas como la Worlwide Values Survey que considera que la confianza tiene diferentes dimensiones: la confianza general en otros y la confianza personalizada.

La primera, la general, se refiere a la confianza que se pone en los individuos de la sociedad, tanto en aquellos a quienes se conoce como en las instituciones. La confianza personalizada, es aquella que solamente tiene lugar entre aquellos que tienen relaciones por periodos de tiempo y especialmente hacia las personas de la familia o los referidos como propone Elvira Salgado. “La Confianza en Colombia”. Bogotá: Ediciones Unian-des, pág. 5.

La bibliografía indica que la confianza en una cultura específica, se establece de acuerdo con la organización social del grupo humano. Las formas de organización social de los grupos humanos han sido caracterizadas en teorías culturales, que utilizan el modelo previamente presentado en este artículo, el modelo colectivista/individualista. Hofstede, Geert. "Cultural constraints in management theories". Filadelfia: revista *The Executive*, febrero, 1993, vol 7, No 1, pág. 89. La bibliografía reporta que estas tendencias de la cultura tienen un impacto directo en la forma como se da la confianza en un grupo humano, como proponen Kiyonari, Yamagishi, Cook y Cheshire. "Does trust beget trustworthiness? Trust and trustworthiness in Two games and Two Cultures: A research note." Nueva York: revista *Social Psychology Quarterly*, sep, 2006; 69, 3, pág. 272.

El segundo factor cultural importante que ha sido señalado por los estudios es la autoridad. Esta se entiende como la administración de las actividades de una alianza como proponen Teegen y Doh (Op. Cit. Pág. 9); por ejemplo, en la toma de decisiones, en la formulación de las estrategias empresariales y de mercadeo; en otras palabras, la influencia sobre los participantes de la alianza entre competidores, son las dimensiones de la autoridad.

Las investigaciones sobre la autoridad construyen caracterizaciones de los tipos de alianzas comerciales entre aliados. El ejercicio de la autoridad revela las dinámicas entre las personas y los roles que cada persona asume en la organización. Los roles definen en gran medida los comportamientos de las personas, mucho más cuando están prestablecidos y claros en una organización; además funcionan como símbolos dentro de una organización humana, y permiten a la persona actuar en el interior de esta, estableciendo procedimientos para alcanzar un objetivo, como plantea el sociólogo estadounidense Erwing Goffman. "La presentación de la persona en la vida cotidiana." Buenos Aires: Amorrortu Editorial, 1989, pág. 77.

¿Quién asume los roles con poder de decisión? Es siempre un asunto espinoso, pero nos ayuda a comprender cómo se conforma la asociación; es decir, el tipo de organización de la alianza asociativa entre competidores.

Los estudios sugieren que las alianzas que no tienen un adecuado balance en las relaciones de autoridad tienden a la inestabilidad como proponen Teegen y Doh

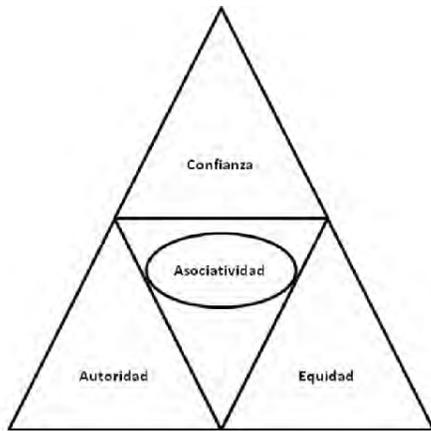
(Op. Cit. Pág. 11). Esto refleja que las relaciones de poder, expresadas en el ejercicio de la autoridad, dirigen la vida activa de una alianza.

Al igual que con el factor cultural confianza, como se vive la autoridad por una comunidad humana cambia y es relativa a cada contexto cultural. Se dice que hay culturas con una mayor tendencia al orden, lo que las lleva a comportamientos como la obediencia y al seguimiento de regla como hace evidente el psiquiatra francés Clotaire Rapaille. "El Código Cultural: una manera ingeniosa para entender por qué la gente alrededor del mundo vive y compra como lo hace". Bogotá: Grupo editorial Norma, 2007, pág. 25. Esta relatividad se ve aumentada por el cambio en las formas de ejercer la autoridad, que cada vez más tienden hacia una "humanización" y salvaguarda de la dignidad humana.

La confianza y la autoridad están relacionadas entre sí, en la medida en que se ha observado que en las alianzas, a mayor confianza, menor necesidad de ejercer la autoridad, como plantean Ranjay Gulati, Nitin Nohria y Akbar Zaheer. "Strategic networks". Chichester, revista *Strategic Management Journal*, No. 21, 2000, pág. 209.

El tercer factor cultural, que completa el modelo de análisis, es la equidad. Aunque el tema no ha sido frecuentemente discutido en la bibliografía, algunos autores lo consideran central en la constitución de alianzas asociativas con competidores como estrategia de mercadeo. La equidad "es un antecedente de la confianza." Perry, C; Cavaye, A; Coote, L. "Technical and social bonds within business-to-business relationships". Boston: revista *Journal of Business and Industrial Marketing*, 2002; 17, 1, pág. 78; y permite identificar aspectos con relación a la formación o no formación de una alianza comercial con un competidor, lo cual es un objetivo central en la presente investigación.

La equidad en una asociación es muy importante para su funcionamiento, puesto que la caracterización del comportamiento del asociado, va a dictaminar hasta dónde una determinada organización estará dispuesta a compartir información, recursos y conocimiento. La percepción de un comportamiento oportunista en el aliado llevará a una evaluación de falta de equidad, lo que cambiará la forma de la alianza (Ibid).



Gráfica no. 1
Modelo cultural de análisis de asociatividad

En la gráfica no. 1 se grafica un modelo de análisis que permitirá comprender y comenzar un camino de construcción de conocimiento alrededor de la relación de la cultura, la asociatividad con competidores y las estrategias de mercadeo. Una investigación con otro enfoque bien podría plantear otro modelo distinto, pero aquí se ha centrado el esfuerzo de análisis sobre estos tres factores porque dentro de cada uno de ellos encontramos hipótesis sobre inhibiciones culturales a la asociatividad entre competidores.

Cultura y empresa en Colombia

Para poder generar conocimiento sobre los factores culturales de la confianza, la autoridad y la equidad, es necesario identificar algunos patrones de la cultura en Colombia, puesto que ésta es ampliamente diversa y la comprensión de su conformación puede explicarnos parte de lo que sucede hoy en día y enriquecer nuestra perspectiva.

Uno de estos elementos es la intención de negar la diversidad presente en Colombia. Un ejercicio de la autoridad. Ejemplo de esto es que solamente desde la Constitución de 1991 las instituciones de la democracia han reconocido que Colombia es un país multicultural y pluriétnico; mientras que ya desde sus comienzos el territorio ha estado poblado por una amplia diversidad (el indígena, el español y el afrodescendiente). Este comportamiento de negar la diferencia señala un ejercicio de la autoridad discriminante que establece

jerarquías y esas jerarquías permean los accesos a la riqueza y a los productos.

La identidad de estos círculos sociales se afianzó y las relaciones se fortalecieron alrededor de aquellos “iguales”. La primera forma como estas identidades se mostraron en la historia del país fue en las regiones. La fuerza regional se desarrolló en virtud del modelo español de la colonia, que concentró poblaciones alrededor de la búsqueda de oportunidades de negocio específicas como el oro, en la conquista; en la Colonia, el azúcar en el Valle del Cauca, la sal y la papa en la zona cundiboyacense y el arroz en las sabanas de la costa Caribe.

Las identidades regionales se vieron aún más fortalecidas por el aislamiento, puesto que el desarrollo regional de la colonia no tuvo la intención clara y contundente de unir comunicativamente las diferentes regiones y los diferentes mercados. Esto ha devenido en un país altamente fragmentado, con escasas redes de comunicación, como argumenta Emilio Yunis. “¿Por qué somos así? ¿Qué pasó en Colombia? Análisis del mestizaje”. Bogotá: Editorial Temis, 2003, pág. 25.

La tradición aislacionista de los españoles se ha mantenido en periodos posteriores a la Colonia, lo que se demuestra en comportamientos como el abandono de los corredores fluviales y férreos, que en algún momento funcionaban eficazmente, ahora son la prueba fehaciente de que a los dirigentes no les ha interesado mantener el país unido, ni siquiera por vías de comunicación.

La tradición fuerte y arraigada de las regiones, anclada en los ancestros indígena, español y afrodescendiente, ha dado paso de una manera muy parcial, a una cultura nacional integrada, donde solamente la música tropical ha sido el elemento común entre estas culturas regionales, como demuestra el antropólogo Peter Wade. “Música, raza y tradición: música tropical en Colombia”. Bogotá: Editorial Vicepresidencia de la República, 2002, pág. 72. En este panorama, altamente complejo y con mucha distancia, tiene lugar la asociación de empresas en Colombia.

Algunos enfoques investigativos han caracterizado la cultura colombiana como colectivista, lo que significa que el individuo pertenece a pequeños grupos que le ofrecen recompensas por el compromiso de concentrar sus actividades alrededor del grupo y comportarse de acuerdo con sus reglas como argumenta Elvira Salgado (Op. Cit. Pág. 98); es improbable que esto suceda a nivel

empresarial, puesto la identidad no implica homogeneidad dentro de un grupo; sino que la identidad se concentra, en muchas ocasiones, en la diferencia con otros. De hecho, el tejido empresarial se identifica como ampliamente diverso, con múltiples formas de empresas, desde la micro hasta la multinacional, como expresan López y Calderón (Op. Cit. Pág. 22). La cultura colombiana empresarial tiene una alta distancia institucional, concepto que explica la desvinculación de las empresas a una cadena de valor, como demuestran Gulati, Nohria y Zaheer (Op. Cit. Pág. 208). La presencia de este fenómeno en nuestra cultura empresarial muestra el alto nivel de individualismo en las empresas.

Las empresas en Colombia tienen un alto índice de formación familiar, lo que denota una mayor tendencia hacia la confianza personalizada, concentrada en el círculo familiar.

La cultura también ha venido formulando conceptos sobre los demás y sobre la sociedad en general, un concepto que nos previene a unos contra otros, pensando siempre en la posibilidad de que el otro tenga un comportamiento, lo que nos lleva a medir o escatimar con precisión lo que compartimos. Esta desconfianza generalizada acentúa la identidad de cada grupo dentro del tejido de una cultura colectivista y conlleva a un bajo interés de las empresas por buscar alianzas con la competencia como estrategia de mercadeo. De antemano “sabemos” que “papaya dada, papaya partida”. La realidad de estos clichés indica que no es correcto confiar ni compartir con los demás.

Los textos académicos sobre el tema explican que el patrón de comportamiento en Colombia, cuando se hacen negocios con otra persona, se “trata de conseguir el máximo de concesiones y ventajas para sí, sin preocuparse por la situación del otro” y dar concesiones, es decir ceder a lo que el otro pide, es “perder”. Ogliastri, Enrique. “¿Cómo negocian los colombianos?” Bogotá: Editorial Alfaomega, 2001, pág. 4.

Este comportamiento es fruto de una cultura que se ha adaptado a la opresión, al elitismo, a la violencia y a la pobreza. El latinismo es otro término acuñado para describir este patrón cultural, relacionándolo con la figura cultural del héroe, el ladino, que logra burlar la dura sociedad y lograr su propio beneficio, como explica Emilio Yunis. (Op. Cit. Pág. 79).

Dentro de esta cultura encontramos asociaciones negativas como el incumplimiento, la impuntualidad,

la evasión de la responsabilidad, la vaguedad, la falta de preparación y el exceso de amabilidad. Además se caracteriza como una cultura emocional, donde las relaciones personales son altamente valoradas porque permiten la flexibilidad en los términos de las negociaciones y la preferencia a pesar de los errores, como manifiesta Enrique Ogliastri (Op. Cit. Pág. 47).

Hipótesis de trabajo

El análisis de la cultura y la empresa en Colombia nos conduce a tres hipótesis sobre las inhibiciones de la asociación con competidores en Colombia.

La confianza es personalizada e inhibe la asociación comercial entre competidores

La confianza solamente se otorga a quienes están cercanos dentro del grupo de referencia inmediato, como la familia o los conocidos de mucho tiempo, como asevera Elvira Salgado (Op. Cit. Pág. 97), y dar confianza a individuos por fuera de ese círculo se considera peligroso, aunque sea necesaria, forzada por la naturaleza de los negocios en el mundo globalizado.

El individualismo conduce a bajos niveles de tolerancia en el ejercicio de la autoridad.

Hay una resistencia de los empresarios a integrarse a un grupo y actuar grupalmente, como argumentan López y Calderón (Op. Cit. Pág. 34). Se identifica una tendencia al egoísmo, que conlleva al recelo y al aislamiento. Además, un comportamiento sobreprotector y paternalista rodea la cultura empresarial en Colombia. Estructuras paternas de autoridad implican que el estilo de liderazgo asuma un rol de controlador y supervisor, lo que significa superioridad para quien ejerce el rol de autoridad. El que el líder de una organización acepte la situación inversa, la de ser controlado y supervisado, es percibido como inferioridad y debilidad. Por lo tanto, el trabajo en equipo de una asociación entre competidores se hace difícil. Menos aún cuando los competidores son diferentes, tienen organizaciones de muy diferentes tamaños, y no son iguales.

Aprovechar la situación permanentemente lleva a una percepción automática de oportunismo y falta de equidad.

La equidad en Colombia no es una realidad frecuente. Investigaciones realizadas demuestran que los colombianos tenemos una cultura distributiva de la negociación, como asevera Enrique Ogliastri (Op. Cit. Pág. 5); que no permite la asociación libre puesto que presupone que el aliado tendrá un comportamiento oportunista, una vez se hayan compartido valores importantes para el negocio.

CONCLUSIONES

Es claro que los tres factores culturales expuestos previamente tienen antecedentes y raíces culturales que explican teóricamente las inhibiciones a asociarse con los competidores.

La relación entre estos tres factores es también manifiesta. Se identifica la equidad como la piedra angular de una relación de alianza entre competidores. Pero la amplia diversidad en la composición de las empresas en el contexto colombiano, las pone en desigualdad de condiciones frente a la negociación; a lo que se suma que la cultura tiene fuerte influencia en la percepción de una falta de equidad en las relaciones y en las negociaciones; esta influencia es constante e histórica y se caracteriza por una forma de negociación distributiva. Igualmente se observan tendencias culturales a concentrar la confianza en la personalización (familiares y amigos de larga data o, en menor medida, referidos). La percepción de falta de equidad cierra los espacios para que las personas confíen libremente en los otros, en aquellos a quienes recientemente se conoce o que no se conocen, orientando la entrega de la confianza al círculo íntimo. La confianza, vivida de esta forma, conlleva a un crecimiento pausado, que falla para dar resultados en un mundo moderno que está exigiendo algo diferente de los empresarios. Mucho más cuando, por el ámbito de la autoridad, encontramos en la cultura empresarial una fuerte tendencia individualista, donde se recela la información y las prácticas comerciales. Vencer la barrera del recelo implica generar fuertes lazos afectivos entre las personas alrededor de los negocios, lo que toma tiempo. Esta tendencia determina que los empresarios se centren en sus propias prácticas, sin considerar el mundo o sus mejores prácticas. En estas estructuras pequeñas, con estructuras jerárquicas, la respuesta a la autoridad es negativa, puesto que el líder de la organización pretende tener el control de su

organización. Compartir ese control, compartir la autoridad, significa debilidad. Asimismo se determina que el individualismo impide la buena disposición para el trabajo en equipo, debido a la tendencia proteccionista que proviene de paternalismo, en el que la autoridad es vertical y pocas veces se comparte horizontalmente.

Este entramado complejo cultural de significados afecta teóricamente el desarrollo de una economía más sólida, en la medida en que inhibe la asociación en general y entre competidores, retrasando la formación de redes de producción integradas que puedan responder a la demandas de producción, a la calidad del mercado internacional actual y de un consumidor cada vez más exigente.

La comprobación de estas hipótesis en el terreno es el paso a seguir en la investigación. Con la investigación de estos tres factores podremos comprender mejor la dinámica de inhibición y plantear opciones de trabajo sobre estos factores para la superación de estas inhibiciones.

BIBLIOGRAFÍA

- Hofstede, Geert. "Cultural constraints in management theories", en Filadelfia: *The Executive*. vol 7, núm.1, febrero, 1993.
- Geertz, Clifford. *La interpretación de las culturas*. Barcelona: Editorial Gedisa, 1992.
- Goffman, Erwing. *La presentación de la persona en la vida cotidiana*. Buenos Aires: Amorrortu Editorial, 1989.
- Gulati, Ranjay; Nohria, Nitin; Zaheer, Akbar. "Strategic networks", en Chichester: *Strategic Management Journal*. Vol. 21, 2000, pág. 203-215.
- Lombardo Mike y Eichinger, Robert. *FYI: For Your Improvement, A Guide for Development and Coaching*. Nueva York: Editorial Lominger Ltd Inc., 2004.
- López, Laura y Calderón, Gregorio. "Análisis de las dinámicas culturales al interior de un clúster empresarial", en Cali: *Revista Estudios Gerenciales*. Universidad ICESI, núm. 99, abril-junio de 2006.
- Meerwarth, Tracy, Briody, Elizabeth y Kulkarni, Devadatta. "Discovering the Rules: folk knowledge for improving GM partnerships", en Greenville: *Human Organization*, vol. 64, num. 3, 2005.
- Ogliastri, Enrique. *¿Cómo negocian los colombianos?* Bogotá: Editorial Alfaomega, 2001.
- Perry, Chad; Cavaye, Angele y Coote, Len. "Technical and social bonds within business-to-business relationships", en Boston: *Journal of Business and Industrial Marketing*, 2002.
- Porter, Michael. *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor. Buenos Aires, 1991.
- Salgado, Elvira. *La Confianza en Colombia*. Ediciones Uniandes. Bogotá, 2005.
- Sheth, Jagdish y Parvatiyar, Atul. "Towards a theory of business alliance formation. En: *Scandinavian International*", en Atlanta: *Business review.*, Vol1, núm. 3, 1992, pág. 71-87.
- Rapaille, Clotaire. *El Código Cultural: una manera ingeniosa para entender por qué la gente alrededor del mundo vive y compra como lo hace*. Bogotá: Grupo editorial Norma, 2007.
- Teegen, Hildy y Doh, Jonathan. "U.S/Mexican Business Alliance Negotiations: Impact of culture on authority, trust and performance", en Washington D.C.: *Working paper Series. The center for Latin American Issues*, 2002.
- Trompenaars, Fons y Hampdem-Turner, Charlie. *Riding the waves of culture*. New York: Mc Graw Hill Publishers, 1998.
- Wade, Peter. *Música, raza y tradición: música tropical en Colombia*. Bogotá: Editorial Vicepresidencia de la República, 2002.
- Kiyonari, Toko; Yamagishi, Toshio; Cook, Karen y Cheshire, Coye. "Does trust beget trustworthiness? Trust and trustworthiness in Two games and Two Cultures: A research note", en Nueva York: *Social Psychology Quarterly*, septiembre 2006, pág. 3, 69.
- Yunis, Emilio. *¿Por qué somos así? ¿Qué pasó en Colombia? Análisis del mestizaje*. Bogotá: Editorial Temis, 2003.

Perspectivas de medición orientadas al mercado: revisión metodológica.

SANDRA PATRICIA ROJAS BERRIO ¹

RESUMEN

El propósito principal de éste artículo es mostrar las diferentes perspectivas metodológicas de medición orientadas al mercado y proponer un modelo para ello después de revisar la metodología utilizada en distintas aplicaciones empíricas por autores que han investigado el tema.

PALABRAS CLAVE

Orientación al mercado, perspectiva cultural y perspectiva de comportamiento.

ABSTRACT

The main purpose of this article is to show the different methodology perspectives for measuring market orientation and propose a model for this. First reviewing the methodology used in different empirical applications from who have researched the subject.

KEY WORDS

Market orientation, Perspective and Cultural Perspective behavior.

SOBRE LA ORIENTACIÓN AL MERCADO

En los últimos años se ha encontrado un renovado énfasis en la entrega a los clientes de productos y servicios de calidad superior². Lo anterior se debe a la necesidad de ajustarse y responder a los constantes cambios del mercado para orientarse más hacia él mismo.

De una manera más formal, y de acuerdo con Kholi y Jaworski, la orientación al mercado se refiere a la gene-

ración de inteligencia de mercados en toda la organización dando respuesta pronta a la voz del mercado³. Una definición similar plantean Charles H. Noble, Rajiv K. Sinha y Kumar⁴; según ellos, la orientación del mercado es: "el grado en el cual la unidad de negocio obtiene y utiliza la información de clientes, desarrollando una estrategia que resuelve las necesidades del cliente, y los instrumentos por medio de los cuales siempre está la respuesta que los clientes necesitan y desean". Otra definición se encuentra en Day⁵ quien considera el concepto como una exteriorización de procesos organizacionales donde se contrasta el aprendizaje organizacional. Al respecto, Hurley y Hult⁶ tratan la orientación del mercado y las orientaciones de aprendizaje como elementos de la cultura organizacional que influyen en la innovación y en otros resultados. Mientras Slater y Narver⁷ la consideran como efectos de elementos que demuestran el aprendizaje de las organizaciones.

A menos que la dirección no muestre claras intenciones por dar respuesta a las necesidades de los consumidores, la organización no estará orientada al mercado. La respuesta ante cambios en las necesidades de los consumidores, a menudo exige la introducción de nuevos productos o servicios que llevan asociados un alto riesgo para la organización. Si la dirección demuestra un alto grado de aversión al riesgo asociado o al eventual fracaso del producto, es posible que la introducción de nuevos productos que traten de satisfacer las nuevas necesidades aparecidas en el mercado, sea menos probable, con lo que la orientación hacia el consumidor, y por ende el grado de orientación al mercado, sea menor. De ahí se puede afirmar que el grado de aversión al riesgo mostrado por la dirección, es un condicionante del grado de orientación al mercado.

1 Docente-investigadora del Departamento Académico de Mercadeo del Politécnico Gran Colombiano. Magister en Administración y Administradora de Empresas de la Universidad Nacional de Colombia. Contacto: srojasbe@poligran.edu.co, sprojasb@gmail.com

2 Bitner 1990; Day and Wensley 1988; Parasuraman, Zeithaml y Berry 1985

3 Kholi y Jaworski 1990

4 Charles H. Noble, Rajiv K. Sinha y Kumar 2002

5 Day 1994.

6 Hurley y Hult 1998.

7 Slater y Narver 1995.

Partiendo de lo anterior, en la bibliografía revisada se encuentra que la orientación hacia el mercado es un concepto que constituye una de las principales corrientes de investigación en el mercadeo estratégico desarrollado en los últimos veinte años. Desde su creación a principios de 1990, la idea central de la investigación orientada hacia el mercado ha sido la de estudiar la relación entre esta y el rendimiento empresarial⁸.

El dominio específico de la orientación hacia el mercado ha sido objeto de mucho escrutinio en los últimos años. Desde puntos de vista conceptuales y empíricos se han hecho avances para establecer la orientación de mercadeo como la construcción de centrales de las decisiones de comercialización, las actividades empresariales y la cultura de la organización.

Las pocas validaciones empíricas han sido vistas más desde el supuesto de la adopción del concepto de mercadeo, que desde los antecedentes y consecuencias de una orientación hacia el mercado⁹. Un resurgimiento del concepto desde el punto de vista académico y práctico lo retoman autores como Deshpande, Webster, Farley, Houston, Narver, Slater, Olson, Linden y Shapiro¹⁰.

Teorías recientes y los acercamientos de Zaltman, LeMasters, Heffeing, Coolí y Jaworski definen la orientación al mercado como un conjunto de tres actividades: 1. Generación de inteligencia de mercados en toda la organización de manera que se logre perpetrar en las necesidades futuras de los consumidores. 2. Diseminación de la inteligencia en todas las áreas y departamentos de la organización; y 3. Una amplia sensibilidad y respuesta organizacional a las necesidades de los consumidores.

Sin embargo, sigue siendo una laguna la comprensión de cómo la orientación hacia el mercado puede estar relacionada con la estrategia competitiva. Se argumenta que las actividades orientadas al mercado y los comportamientos se articulan a través de los medios estratégicos que guían a la empresa en su mercado de productos. Conceptualizada como: "orientación estratégica de la empresa comercial", la estrategia competitiva se analiza como un vehículo importante a través de la orientación hacia el mercado, que puede ser manifiesta¹¹.

A pesar del creciente interés en este concepto de mercadeo, investigaciones de cómo convertirse en organizaciones más orientadas al mercado son sorprendentemente limitadas. La construcción del concepto de

orientación al mercado se puede apoyar metodológica y teóricamente en el de ventaja competitiva¹².

Algunos autores ven el concepto de la siguiente manera: "La orientación hacia el mercado es una actitud, es decir, un estado de ánimo, no una teoría o una variable operativa. Esta actitud se centra en los estímulos inherentes a la demanda del mercado y la percepción de oportunidades comerciales¹³. Sin embargo más que cualquiera de los conceptos anteriores, es una **posición competitiva**."

Sin embargo, cabe notar que en la bibliografía revisada los estudios de Homburg Pflesser, Coolí, Jaworski y Kumar (1993)¹⁴ se encuentran otras propuestas distintas sobre las dimensiones de la orientación hacia el mercado y sus consecuencias.

La investigación sobre el cambio organizacional sugiere que aunque las medidas oficiales son un medio importante de cambio, el proceso de es mucho más complejo. Las organizaciones cambian como resultado de muchas fuerzas, incluidas "las luchas políticas entre facciones dentro de la organización, el cambio evolutivo de la organización a través de la experimentación y el aprendizaje, de las presiones sociales de fuera de la organización, y los cambios que ocurren naturalmente como una empresa madura a través de un ciclo de vida", afirman Zald y Berger¹⁵.

La orientación hacia el mercado es fundamental para la comercialización de bienes y servicios. Sin embargo para que una organización lo sea más, se deben tener en cuenta factores como los analizados por Gebhardt y Gary F.¹⁶ quienes desarrollan un modelo teórico para explicar cómo las empresas crearían esa.

Vacíos y hallazgos metodológicos de la orientación al mercado

A continuación la tabla muestra las investigaciones sobre las dificultades en la ejecución de la orientación al mercado:

8 Chiquan Guo 2002.

9 Barksdale y Darden 1971; Hise 1965; Lusch, Undell y Laczniak 1976; McNamara 1972.

10 Deshpande y Webster 1989; Deshpande, Farley y Webster 1993; Houston 1986; Narver y Slater 1990; Olson 1987; Linden 1987; Shapiro 1988

11 Morgan 1998.

12 Day y Wensley 1983.

13 Lars T. 1990.

14 Homburg Pflesser (2000), Homburg Pflesser (2005), Kohli y Jaworski (1990) y Kohli, Jaworski y Kumar (1993)

15 Zald y Berger 1978.

16 Gebhardt y Gary F 2006

Tabla 1. Investigaciones sobre dificultades para la ejecución de la orientación al mercado

AUTOR	AÑO	TEMA ESTUDIADO/ Hallazgos
Ro	1967	Estudio comparativo
Schein	1985	Cultura organizacional. Factores determinantes
Macintosh et al.	1987	Influencia de la comercialización en la cultura corporativa. Separación de intereses diferentes
Granderson	1991	Falta de aversión y de la comercialización de la relación de la comercialización.
Reger	1995	Influencia de la estructura organizativa. Y otros aspectos
Talbot	1992	Sistemas y procesos. Alta comercialización con eficiencia y costes
Webster	1993	Cultura organizacional
Kobli y Jarowski	1993	Conflictos interdepartamental
Adair y Wilson	1995	Distancia entre el desarrollo de empresas de productos de consumo y la comercialización con respecto a los cambios del entorno y el desempeño industrial y servicios que crearon las necesidades (tanto en un organismo)
Inte	2001	en un organismo

Otros autores que han explorado la orientación del mercado desde el punto de vista de su funcionamiento han aplicado una amplia gama de metodologías, de contextos, y de medidas de la orientación¹⁷. Varios estudios han encontrado la ayuda para la relación fundamental de la orientación y funcionamiento del mercado. Por ejemplo, Pelham¹⁸ demuestra que la orientación del mercado tiene una relación positiva y significativa sobre una gama de las medidas de funcionamiento, incluyendo eficacia de la comercialización, del crecimiento de las ventas, de la cuota de mercado, y de lo beneficioso. La gama de los resultados positivos asociados a la orientación del mercado ha sido extensa, lo cual se ha demostrado en la relación positiva de los activos (ROA)¹⁹, el crecimiento de las ventas, el éxito del producto nuevo, y la calidad relativa del producto²⁰. En varios estudios sobre las consecuencias del funcionamiento de la orientación del mercado en los ajustes internacionales²¹, no se ha encontrado ningún efecto, quizás por influencias culturales. Incluso, en diversos contextos, no se ha encontrado ninguna relación directa entre la orientación del mercado y las medidas objetivas de su funcionamiento²².

En suma, de la bibliografía revisada con respecto a los inhibidores se pueden extraer tres grandes conclusiones; primero, los empleados, sus opiniones, actitudes, creencias y valores compartidos son un factor determinante de los altos niveles en la orientación hacia el mercado. Segundo, las innovaciones e invenciones de los empleados, en tecnología, estructuras, procesos y

estrategias también son factores importantes en el desarrollo y mantenimiento de la orientación al mercado. En tercer lugar, el inhibidor letal para la orientación al mercado son aquellas características internas de la organización que no permiten escuchar la voz del mercado.

Componentes internos de la orientación al mercado

Diferentes autores encuentran que la creación de una orientación hacia el mercado requiere cambios en la cultura de una organización y la creación de una organización que comparta lo que comprende del mercado con todas las áreas y niveles jerárquicos. Luego deben existir ciertos antecedentes para que dicha orientación hacia el mercado exista. El primer antecedente pertenece a la **alta gerencia** de una organización, quien tiene un rol crítico en la fundamentación de los valores y en la orientación de una institución²³. Esta debe motivar a los individuos en la organización para encaminarla al cambio de mercados, compartir lo que arroja el sistema de inteligencia de mercados con otras áreas y tener respuesta a las necesidades del mercado.

En cuanto a la postura frente al riesgo, la alta gerencia debe responder a las necesidades cambiantes del mercado; lo que a menudo requiere la introducción de nuevos productos y servicios para ir junto con la evolución de las expectativas y necesidades de los consumidores. Pero los nuevos productos, servicios y programas con-

17 Deshpandé 1999.

18 Pelham 2000.

19 Narver y el pizarrero 1990

20 Pelham y Wilson 1996

21 Bhuián 1998

22 Han, Kim, y Srivastava 1998

23 Felton 1959; Hambrick y Mason 1984, Webster.

llevan un nivel de riesgo porque pueden fallar y tienden a tornarse más importantes que los establecidos. Si la alta gerencia demuestra voluntad para tomar riesgos y fracasos ocasionales como un proceso natural, los mandos medios dan más ideas para introducir nuevas ofertas en respuesta a los cambios en las necesidades de los consumidores. En contraste, cuando la alta gerencia posee aversión al riesgo y es intolerante al fracaso, los subordinados se encontrarán menos atentos a generar y diseminar la inteligencia de mercados o a responder a los cambios en las necesidades de los consumidores.

Además, la postura de la gerencia debe tener los siguientes componentes: agresividad²⁴, análisis²⁵, defensiva²⁶, proyección²⁷, proactividad²⁸ y riesgo²⁹.

El segundo antecedente son las **dinámicas interdepartamentales**, específicamente, la resolución de conflictos de manera coherente y la conectividad y flujo de información entre ellos. En dichas dinámicas existen relaciones de orden-desorden (institutivo)-(instituyente)³⁰.

Lo anterior depende intrínsecamente del tercer antecedente que es la existencia de **sistemas gerenciales de información** con las características de formalidad y centralización. Dicho sistema requiere procesos de investigación, análisis, diseño, implementación y mantenimiento que se ajusten a las necesidades y al presupuesto de la organización. En ellos debe participar toda la organización con el fin de que la información funcione para todos los departamentos, y dé soporte a los objetivos y estrategias de la organización.

Tal sistema de información debe proporcionar, a todos los niveles de la organización, la información necesaria para controlar las actividades y ser adaptable a la evolución de la organización.

Sin embargo, para la consolidación de los anteriores antecedentes existen obstáculos culturales que, como resultado, inhiben el desarrollo de la orientación al mercado. Existe gran cantidad de estudios sobre las barreras relacionadas con el tema. Los siguientes párrafos narrarán los hallazgos al respecto.

Inhibidores y barreras a la orientación hacia el mercado

Las investigaciones sobre las barreras a la orientación de mercado pueden ser divididas en dos aspectos: esporádicas y holísticas³¹. Aunque estas últimas no son excluyentes para Harris³² quien trata de explicar el tema desde la articulación que han hecho sobre otros autores.

Las investigaciones esporádicas sobre los inhibidores de la orientación al mercado, período que este autor data a partir de 1950 hasta hoy, se caracterizan por intentos individuales para identificar los obstáculos a la orientación hacia el mercado. Por otro lado, las investigaciones holísticas presentan una conciencia académica por su interés en estudiar el fenómeno.

Componentes externos: construcción de preferencias de los consumidores y orientación al mercado

Teniendo en cuenta que la orientación al mercado debe controlar los inhibidores estudiados en la bibliografía mencionada, que por otro lado tiene tres componentes internos: la alta gerencia, las dinámicas interdepartamentales y los sistemas de información, es muy importante tener en cuenta aquellos elementos externos que constituyen las preferencias de los consumidores.

Indudablemente las empresas deben adaptar su estructura organizativa hacia el mercado para entender la construcción de preferencias de los consumidores y así, encontrarse con resultados financieros acordes con sus objetivos estratégicos. Los autores Kohli y Jaworski³³ han estudiado las consecuencias del diseño organizacional sobre la orientación y posteriormente en el rendimiento. Atendiendo a lo anterior, la medición del nivel de orientación al mercado se realiza a partir de la comparación de las preferencias del consumidor –construidas a partir de parámetros lógicos y pertinentes al mercadeo– con los productos y servicios ofrecidos por la empresa.

Los parámetros por medio de los cuales se construyen y se hallan las preferencias de los consumidores son, por un lado, el bien o servicio considerado desde la necesidad a satisfacer pasando por su componente real, hasta aquellas características de producto aumentado como garantía, soporte y servicio al cliente.

24 Miller y Friesen, 1980

25 Miller y Friesen, 1984

26 Venkatraman 1989

27 Piercy y Morgan, 1994

28 Manu y Sriram, 1996

29 Marzo y Shapira, 1987

30 ETKIN, J., SCHVARSTEIN, L.: 2000

31 Harris 1996

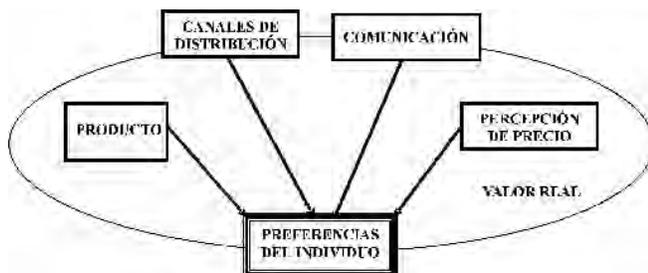
32 Harris

33 Kohli y Jaworski 1990

Por otro, las formas de distribución ideales para el individuo teniendo en cuenta situaciones ideales para el mismo. Y la comunicación, puesto que esta es la forma como los individuos pueden llegar a enterarse del producto.

Por último, el precio, teniendo en cuenta en este punto, las formas de pago deseadas. En suma estos parámetros constituyen el valor real que genera el bien o servicio en el consumidor. La siguiente figura ilustra el modelo propuesto para la construcción de preferencias:

Figura 1. Modelo de construcción de preferencias



Sin embargo, cabe notar que las empresas que salen al mercado más tarde, poseen barreras de entrada derivadas de la posición preferente y de los costos de cambio llamada "ventaja pionera"³⁴. En estos casos, los autores Carpenter y Nakamoto sostienen que de la ventaja pionera puede surgir del proceso por el cual los consumidores aprenden acerca de las marcas y la forma de sus preferencias.

Este proceso de aprendizaje y construcción de preferencias puede producir una estructura que favorece a los primeros entrantes en el mercado, lo que hace difícil para los que ingresan más tarde a competir, puesto que el pionero poseerá una gran cuota de mercado. Esta situación se da incluso si el reposicionamiento de las marcas y los costos de cambio son mínimos.

En muchos mercados, a lo largo de los años, siempre hay rivales de las marcas y mercados que perduran más que otros; una de las razones es por lo que aquí se ha llamado ventaja pionera, y es lo que más domina en el mercado después de la introducción de un nuevo producto. Ser pionero genera una ventaja frente a las otras marcas, y de esta forma hace más difícil el ingreso a nuevos competidores. Pero para ello es importante tener en cuenta las características de los productos, la calidad y sobre todo, el respaldo que genera la misma marca.

34 CARPENTER, NAKAMOTO: 2000

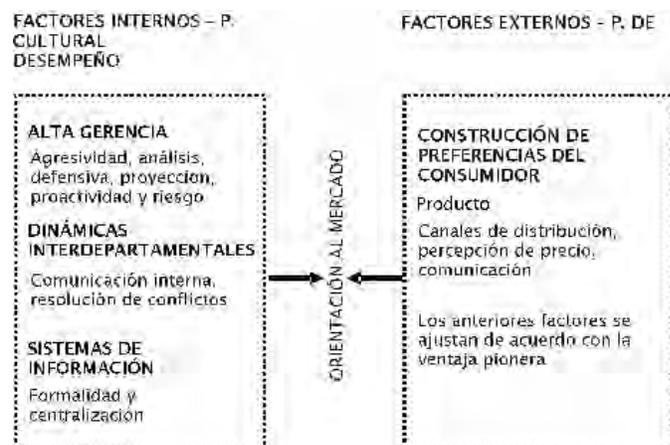
En cuanto a las marcas, el consumidor desarrolla cierto conocimiento y aprende cuáles son sus ventajas y beneficios, luego construye sus preferencias gracias a la adopción de un producto determinado. De lo anterior se deduce que durante el proceso de aprendizaje se produce una ventaja competitiva que de manera positiva el consumidor la considera como la perfecta combinación de atributos: El "pionero" recibe la fuerza de asociación dentro de una categoría de productos.

Las diferencias en participación de mercado son amplias especialmente para las marcas que entran temprano, llamadas "pioneras en el mercado" o "primeros entrantes". Esta ventaja es notable en varios aspectos. Aparece resistente a las acciones de los competidores, sobreviviendo a la introducción de nuevas marcas, a la innovación que realizan los rivales existentes, a la competencia de precios de genéricos o de importaciones y al desplazamiento de los gustos de los consumidores.

Modelo y variables planteadas para el análisis de la orientación al mercado.

De toda la bibliografía revisada se concluye que la orientación al mercado, desde el punto de vista de la empresa, se compone de dos grandes factores,. El primero es relativo a los procesos internos de cada organización; es decir a la perspectiva cultural de la organización. El segundo, a la construcción de preferencias de los consumidores; o perspectiva de desempeño. El siguiente gráfico ilustra los componentes de la orientación al mercado y constituye el modelo para el análisis en esta investigación.

Figura 2. Componentes de la orientación al mercado



A continuación una tabla con las variables a tratar:

Tabla 2. Variables

FACTORES INTERNOS	
ALTA GERENCIA	
V1	Posición frente a riesgo
V2	Postura en el mercado
DINÁMICAS INTERDEPARTAMENTALES	
V3	Nivel de comunicación interna
V4	Capacidad para la resolución de conflictos
SISTEMAS DE INFORMACIÓN	
V5	Formalidad del sistema de información
V6	Nivel de centralización del sistema de información
FACTORES EXTERNOS	
PRODUCTO	
V7	Percepción de calidad
V8	Nivel de satisfacción del cliente con el producto
V9	Cantidad de diferencias ofrecidas percibidas realmente
CANALES DE DISTRIBUCIÓN	
V10	Cantidad de canales
V11	Nivel de satisfacción con respecto a canales de distribución
V12	Nivel de satisfacción de los integrantes del canal con las utilidades
V13	PERCEPCIÓN DE PRECIO
COMUNICACIÓN	
V14	Formas de comunicación preferidas por los clientes

CONCLUSIONES

La investigación sobre el tema: orientación a mercado se ha desarrollado a partir de dos grandes perspectivas que han permitido trabajar este concepto. Por un lado, se encuentra una perspectiva cultural de la organización. Y por otro lado, se tiene un punto de vista táctico que refiere el comportamiento o desempeño de la organización frente al mercado dando cuenta de las acciones y de la puesta en práctica de las estrategias planteadas por la alta gerencia de la empresa.

En las validaciones empíricas se encuentra que las metodologías empleadas sólo exploran la filosofía y el pensamiento de la empresa que tiende a creerse orientada al mercado, dejando de un lado los **fundamentos del concepto**. Por lo tanto es imposible mirar la brecha – nivel de orientación al mercado – que existe entre lo ofrecido y lo que realmente espera el mercado. Lo anterior debe hacerse sin olvidar la importancia de los as-

pectos internos de la organización, dado que ellos son absolutamente influyentes en el proceso de orientación al mercado.

El concepto de orientación al mercado no debe construirse ni medirse únicamente desde una de las perspectivas, dado que ello lo haría parcializado e incompleto. Por lo anterior, el modelo propuesto permite ver tanto la actitud y cultura de la organización frente al mercado como la brecha que hay entre lo ofrecido y lo recibido por los consumidores.

En suma el modelo permite medir de una manera cuantitativa el nivel de orientación al mercado y de una manera cualitativa la actitud de la empresa frente a la orientación al mercado.

BIBLIOGRAFÍA

- Bitner, Mary Jo. "Evaluating Service Encounters: The Effects of Physical Surroundings and Employee Responses", en *Journal of Marketing*, Vol. 54, abril, 1990, pág.69-82.
- Day, G.S. and Wensley, R. "Assessing advantage: a framework for diagnosing competitive superiority", en *Journal of Marketing*, Vol. 52, abril, 1988, pág. 1-20
- Deshpande, R. y Webster, F.E. "Jr. Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda", en *Journal of Marketing*, Vol. 53, enero, 1989. pág. 3-15.
- Houston, Franklin S. "The Marketing Concept: What It Is and What It Is Not", en *Journal of Marketing*, Vol. 50, abril, 1986.pág. 81-87.
- Olson, David. "When Consumer Firms Develop a Marketing Orientation" [conferencia], Cambridge: 1987.
- Shapiro, Benson P."What the Hell is 'Market Oriented'?", en Boston, MA: *Harvard Business Review*, núm. 66, noviembre-diciembre, 1988, pág. 19-25.
- Kohli, A. K. y Jaworski, B.J. "Market orientation: The construct, research propositions, and managerial implications", en *Journal of Marketing*. núm.54, 1990, pág.1-18.
- Day, George S. y Wensley, Robin. "Marketing Theory with a Strategic Orientation", en *Journal of Marketing*, Vol. 47, otoño, 1983. pág.79-89.
- Berry, L; Parasuraman, A. y Zeithaml, V.A. "A Conceptual Model of Service Quality and Its Implications for Future Research," en *Journal of Marketing*, Vol.49, otoño, 1985. pág.41-50
- Day, George S. "Continuous Learning about Markets", en *California Management Review*, forthcoming, Vol. 20, pág. 47-49
- Hise, Richard T. "Have Manufacturing Firms Adopted the Marketing Concept?", en *Journal of Marketing*, Vol.29, julio,1965, pág. 9-12.
- McNamara, Carlton P. "The Present Status of the Marketing Concept", en *Journal of Marketing*, Vol. 36, enero, 1972, pág. 50-57.
- Houston, Franklin S. "The Marketing Concept: What It Is What It Is Not", en *Journal of Marketing*. Vol. 50, abril, 1986, pág. 81-87.
- Lusch, R.; Udell, J.G. y Laczniak, G.R. "The Practice of Business", en *Business Horizons*, núm. 19, diciembre, 1976, pág. 65-74.
- Deshpande, R.; Farley, J.U. y Webster, F.E. "Corporate Culture, Customer Orientation, and Innovativeness in Japanese Firms: A Quadrad Analysis", en *Journal of Marketing*, Vol. 57, enero, pág. 23-37.
- Deshpande, R. y Webster, F.E. "Organizational Culture and Marketing: Defining the Research Agenda", en *Journal of Marketing*, Vol. 53, enero, 1989, pág.3-15.
- Narver, J.C. y Slater, S.F. "The Effect of a Market Orientation on Business Profitability", en *Journal of Marketing*, Vol. 54, octubre, 1990, pág. 20-35.
- Olson,D."When Consumer Firms Develop a Marketing Orientation" [conferencia], Cambridge, abril, 1987
- Linden, William J. "Marketing Marketing: The Ryder System Story" [conferencia], Cambridge, abril, 1987.
- Shapiro, Benson P. "What the Hell is 'Market Oriented'?", en Boston: *Harvard Business Review*, núm. 66, noviembre-diciembre, 1988, pág. 119-35.
- Zaltman G., LeMasters, K. y Heffring, M. *Theory Construction in Marketing*. New York: John Wiley and Sons, Inc., 1982.
- Kohli, A.K. y Jaworski, B.J. "Market Orientation: The Construct, Research Propositions, and Managerial Implications", en: *Journal of Marketing*, núm. 54, abril, 1990, pág. 1-18.
- Day, G.S. y Wensley, R., "Marketing Theory with a Strategic Orientation", en *Journal of Marketing*, núm. 47, 1983, pág. 79-89.
- Pelham, A.M. y Wilson, D.T. "A longitudinal study of the impact of market structure, firm structure, strategy and market orientation culture on dimensions of small firm performance", en *Journal of the Academy of Marketing Science*, vol. 24 No. 1, 1996, pág. 27-43.
- Felton, A.P. "Marketing the marketing concept work", en Boston: *Harvard Business Review*. Vol. 37, 1959, pág.55-65.
- Hambrick, D.C. y Mason, P.A. "Upper Echelons: The Organization as a Reflection of Its Top Managers", en *Academy of Management Review*, núm. 9, 1984, pág. 193-206.
- Venkatraman, N. "Strategic orientation of business enterprises: the construct, dimensionality and measurement", en *Management Science*, Vol. 35, núm.8,1989, pág. 942-962.
- Manu, F.A. y Sriram, V. "Innovation, marketing strategy, environment and performance", en *Journal of Business Research*, Vol. 35, 1996, pág. 79-91.

La Constitución Política enseñada a alumnos de educación superior no estudiantes de Derecho o ciencias afines: Un reto para la enseñanza

Carlos Andrés García Jiménez
cgarciaj@poligran.edu.co

Abogado egresado de la Universidad Colegio Mayor de Nuestra Señora del Rosario de Bogotá, especialista en Derecho Constitucional de la misma universidad. Diplomado en Investigación por la Asociación Colombiana para el Avance de la Ciencia y el Politécnico Grancolombiano, docente y coordinador del área de Derecho Público del Programa de Derecho, e investigador de la Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano de Bogotá, consultor particular perteneciente al Colegio de Abogados Rosaristas de Bogotá.

Filiación institucional: Coordinador Área de Derecho Público, docente, investigador. Institución Universitaria Politécnico Grancolombiano.

1. INTRODUCCIÓN

El artículo 41 de la Constitución Política de Colombia determina: “En todas las instituciones de educación, oficiales o privadas, serán obligatorios el estudio de la Constitución y la Instrucción Cívica. Así mismo se fomentarán prácticas democráticas para el aprendizaje de los principios y valores de la participación ciudadana. El Estado divulgará la Constitución”.

De lo citado se desprende que, para el Constituyente del estado colombiano, es principio de importancia la formación de su población en conocimientos que a esta le permitan la participación, el desarrollo político y cívico individual dentro de la comunidad y hacia la comunidad. Validando esta hipótesis y además definiendo como central el aprendizaje, la enseñanza, la práctica de la Constitución Política y los mecanismos de participación ciudadana en nuestro Estado y en el mundo, como base de una adecuada convivencia

RESUMEN

La Constitución Política de 1991 ordena el estudio del texto constitucional y el fomento de la participación en todas las instituciones educativas del país. La enseñanza de la constitución y el avance en competencias ciudadanas es esencial para el desarrollo de los individuos y los Estados. Es necesario plantear un modelo pedagógico diferente al tradicional en el que se manejan estos temas por personas o estudiantes adscritos a facultades de Derecho o ciencias afines en instituciones de educación superior, el cual deberá ser especialmente diseñado para ciudadanos del común. El nuevo modelo pedagógico debe buscar corregir las falencias del tradicional y ser efectivo frente al cumplimiento de los objetivos de la asignatura y el desarrollo de competencias ciudadanas como se describe en el texto.

PALABRAS CLAVE

Constitución, competencias, ciudadanía, educación, Educación Superior, participación.

ABSTRACT

The Colombian Constitution of 1991 order the study of the text and the develop of participation skills in all the educative institutions of the country. The teaching of the Constitution and the advance in citizenship skills is the key for the develop of the human being in relation with the state. Is necessary to create a new teaching model, different to the traditional used in the Law Schools, to teach people that are not studying law or similar sciences. The new model must to be better to do the aims and develop skills. The keys of the model are the conclusion of the essay.

KEY WORDS

Constitution, College, Citizenship, Participation, Skills, Teaching,

y construcción de los Estados, nos adentramos en el objeto central de este escrito.

La Constitución Política es la norma de normas, definida como: “El conjunto de reglas relativas a la atribución y al ejercicio del poder político”¹. Adicionalmente, esta norma definida con un sentido ideológico determinado, basada en una noción de soberanía popular, “no puede ser sino democrática y liberal, democrática porque ella admite necesariamente que el poder procede del pueblo, liberal porque ella organiza necesariamente la división del poder y la protección de los derechos”².

Lo anterior nos indica de forma indirecta una característica principal del texto normativo definido: el análisis y puesta en práctica de sus reglas y principios no interesa solamente a profesionales de la norma y la ley, a abogados y a jurisperitos; su contenido es de la incumbencia de toda la ciudadanía y la población de un Estado, puesto que, la norma en cuestión será guía básica para su desempeño, su desarrollo individual, su contribución y participación en el avance y construcción del Estado mismo. Debemos decir entonces que la constitución política de los Estados tiene relación directa y primaria con todos los individuos pertenecientes a un Estado. Es por esto, que todos debemos conocerla y practicarla.

Percibir esta particularidad despierta en la academia una necesidad seria e importante: la norma constitucional ha sido estudiada tradicionalmente en la universidad por comunidades afines al Derecho o a la política; las metodologías de estudio y enseñanza se han aferrado centralmente a estas áreas y a sus modos tradicionales de transmisión del conocimiento, olvidando al público diverso al que deben dirigirse. El resultado de lo anterior ha sido un desinterés latente del alumno-ciudadano por esta temática, una sensación de verse sometido al trabajo con conocimiento poco útil o que no le pertenece, lo que en última instancia redundando directamente en su interés frente al Estado y la comunidad. Es necesario pensar entonces, en una nueva metodología pedagógica que nos permita introducir correctamente a toda una comunidad universitaria, ciudadanos y población de un Estado, en el estudio de la norma.

¿Por qué es necesaria una metodología pedagógica distinta?

Nos enfrentamos a un problema particular. ¿Cómo enseñar sobre la constitución política, las prácticas y competencias ciudadanas, a sujetos pertenecientes a instituciones de educación superior que no estudian Derecho o ciencias afines? Tal como se dijo, la respuesta hasta el momento ha sido la metodología tradicional, la misma usada para la enseñanza de esta área del conocimiento, a sujetos que se encuentran dentro del aprendizaje y aleccionamiento en ciencias afines y directamente relacionadas (Derecho, Ciencias Políticas, Relaciones Internacionales, etcétera). En las aulas del mundo, la Constitución se enseña por igual a todos los ciudadanos, principalmente a partir de la exposición magistral, la lectura y el análisis de los conceptos. Además de presentar esta metodología aplicada a ciencias afines, inconvenientes y problemas, -situación que observaremos más adelante-, podemos concluir que, en el caso que nos ocupa (la educación en ciudadanía, participación y Constitución a la población de instituciones de educación superior no vinculada a facultades de Derecho o ciencias afines), el tema se hace todavía más difícil y es necesaria una metodología distinta. Tres ejes centrales del asunto pueden explicarlo:

- **La enseñanza de las temáticas busca objetivos diferentes.** Aunque los conceptos, nociones y saberes que se usan y se transmiten son semejantes en muchas ocasiones, tanto en el estudio de ciencias afines como en el del ciudadano del común, sus objetivos distan de ser iguales. En el primero podríamos decir que se busca inicialmente el aprendizaje y el dominio de los temas constitucionales con miras a la aplicación técnica y científica de la norma; mientras que en el segundo caso nos referimos a algo más terrenal, más complejo, el papel de las generaciones futuras y su “derecho de vivir en una sociedad mucho más pacífica, democrática y justa”; además de “el deber de contribuir a la construcción de dicha sociedad”³.

- **El perfil del alumnado.** Debe observarse que mientras en las ciencias afines encontramos estudiantes familiarizados e interesados por la materia, los conocimientos y la metodología pedagógica usada, en los demás casos, de ciencias no pertenecientes a estas, debemos

1 CEPEDA, Manuel José y DUHAMEL, Oliver. Las Democracias. Entre el Derecho Constitucional y la Política. Tercer Mundo Editores. Primera Edición. 1997. Pág. 352.

2 Ibid., Pág. 353

3 Ministerio de Educación Nacional. Estándares Básicos de Competencias en Lenguaje, Matemáticas, Ciencias y Ciudadanas. Primera Edición. Bogotá: Ministerio de Educación Nacional, 2006.

enfrentarnos a estudiantes que en la gran mayoría de los casos nunca han estudiado temas ni siquiera cercanos; que además, en numerosas ocasiones no tienen el más mínimo interés o nivel de preferencia y que, por último, se encuentran totalmente lejanos de la metodología tradicionalmente utilizada.

•**Las competencias que se buscan implementar en los estudiantes son diferentes.** Visto lo anterior, teniendo claro que los objetivos son diferentes en el caso de las ciencias afines, y en el de los demás ciudadanos -estudiantes de instituciones de educación superior- que se enfrentan a este conocimiento, debemos percatarnos también de que las competencias que buscamos desarrollar en una y otra experiencia varían sustancialmente.

Problemas de la metodología tradicional de la enseñanza del Derecho y la Constitución frente a los estudiantes de ciencias afines y los estudiantes de ciencias no relacionadas

El método tradicional más acentuado en la academia para la enseñanza del Derecho y el conocimiento relacionado, que se encuentra en estos momentos en franca discusión y replanteamiento, es el de la clase magistral. Se define esta como “la presentación de un tema lógicamente estructurado con la finalidad de facilitar información organizada siguiendo criterios adecuados a la finalidad pretendida. Esta metodología se centra fundamentalmente en la exposición verbal por parte del profesor de los contenidos sobre la materia objeto de estudio”⁴. La metodología citada, en los términos conceptuados tiene graves desventajas para el aprendizaje de estudiantes de ciencias afines, y mucho más aún para estudiantes de ciencias o artes, no relacionados:

•Ofrece poca participación al estudiante, es decir, justamente carece de uno de los valores principales que se buscan inculcar, cuando de formar al ciudadano del común (no abogado, o estudiante de Derecho) en constitución, participación y ciudadanía se trata.

•La clase tiende a tornarse teórica, situación que observaremos es perjudicial para nuestros fines.

•La clase tiende a tornarse teórica, situación que observaremos es perjudicial para nuestros fines.

•Hace que el estudiante se sienta alejado de temas que aparentemente se quedan en la palabra, es decir, que no tienen aplicación práctica; el receptor no los siente como propios e importantes y, por tanto, no se interesa o no sabe cómo utilizarlos efectivamente. El alumno en muchas ocasiones se queda en la recepción de datos por lo que se pierde el objetivo final: la creación de competencias ciudadanas prácticas.

•Las competencias que se buscan crear en los alumnos-ciudadanos son casi en su totalidad de carácter aplicativo, o al menos teórico-práctico, situación que se contradice con el método magistral, donde el estudio aplicado de saberes se reduce.

•Muchos alumnos universitarios, adscritos a otras escuelas del saber o del conocimiento no se encuentran familiarizados con esta metodología. Internarlos en la misma, con un tema que parece ajeno a sus estudios hace la temática extraña y menos atractiva.

Lo anterior nos describe la problemática frente al punto de partida del método tradicional del Derecho (la cátedra magistral). Pero aquí no puede terminar nuestro análisis. Si observamos otros elementos reiterativos y constantes en la metodología y la modalidad usada para la enseñanza de la Constitución y el Derecho, encontraremos otras cosas por revisar.

Las expertas en el tema, Ana Giacometto Ferrer y Alicia García González identifican cuatro problemas en la enseñanza actual del Derecho⁵:

•**La enseñanza del Derecho es teórica.** La metodología tradicional de enseñanza del Derecho mediante la clase magistral se ocupa del entendimiento y dominio de teorías y conceptos. Forma simple de enseñanza que desvincula lo teórico de lo práctico, dejando como consecuencia, que en muchas ocasiones el estudiante no aprenda a vincular un lado con el otro. Lo anterior sumado a una poca participación del estudiante, poca retroalimentación entre los sujetos en juego, el no atender al ritmo individual de cada alumno, el no controlar el progreso del estudiante y no facilitar el aprendizaje autónomo⁶, hace que la clase teórica como base cen-

4 DÍAZ, Mario de Miguel. Metodologías de enseñanza y aprendizaje para el desarrollo de competencias. Madrid: Alianza Editorial. Primera Reimpresión. 2006. Pág. 44.

5 GIACOMETTO, Ana y GARCÍA, Alicia. Crisis en la Enseñanza del Derecho. Bogotá: Ediciones Librería del Profesional. Primera Edición. 2000. Págs. 47 a 54.

6 DÍAZ, Mario de Miguel. Op. Cit. Pág. 45.

tral del método, se torne inconveniente para la finalidad buscada.

•**La enseñanza del Derecho comporta una exagerada exigencia de “memoria pura”.** Comúnmente se ha relacionado el Derecho con la acumulación de datos. Esto lastimosamente se ha transmitido a la enseñanza. En muchas ocasiones es enseñado como una receta de cocina, donde se toman datos que simplemente se deben aplicar en ciertas cantidades a unos hechos determinados.

•**El plan de estudios no está debidamente estructurado.** No existe claridad y en muchos casos consecuen- cialidad entre los contenidos de los planes de estudios, las competencias y los objetivos que se van a desarrollar. Esta problemática se fortalece cuando programas de estudio de Derecho, con objetivos diferentes, son calcados para ser dictados a estudiantes de educación superior de otras facultades no afines, cuyos objetivos e intereses son distintos.

Sumado a lo anterior, David Mathews nos muestra otra situación perjudicial presente en la enseñanza de la Constitución, en este caso una más circunscrita al problema planteado:

•La forma como una generación enseña explícitamente a otra sobre política y ciudadanía puede ser tan derrotista como la lección implícita de la impotencia y el escepticismo. Triste e irónicamente, los jóvenes pueden aprender a no ser ciudadanos. La definición generalizada de la política como un combate entre políticos, mediado por la mecánica del gobierno, tiene un efecto debilitador en la educación política de los estudiantes. Bajo esta interpretación los ciudadanos tienen realmente muy poco que hacer. La ciudadanía es descrita casi siempre como un deporte de espectadores. (Hay que recordar las clases sobre “cómo se hacen las leyes”). Los estudiantes aprenden lo que hacen otras personas –los presidentes, los gobernadores, los congresistas, los jueces–. Como la mayoría de ellos no esperan desempeñar estos papeles, lo que aprenden a la larga es que la política es un mundo aparte, separado de ellos y de su vida diaria. Los ciudadanos aparecen ante todo como

observadores pasivos de otros. Aun si se enseña a la gente a mirar con ojo crítico, la implicación sigue siendo que los ciudadanos no son más que consumidores informados. Cuando los jóvenes de este país asimilan el comportamiento cívico en estos términos pasivos, no habrá exhortaciones al deber capaces de movilizarlos a participar activamente como ciudadanos⁷.

Lo anterior nos demuestra que existen problemas metodológicos importantes en la forma como se enseña el derecho y la Constitución hoy en día, tanto en el medio de las ciencias afines a las temáticas, como en la enseñanza de la Constitución a la ciudadanía en general (estudiantes de educación superior), tema en particular que nos ocupa⁸.

CONCLUSIÓN.

Bases para una nueva metodología pedagógica para la enseñanza de la Constitución a estudiantes de instituciones de educación superior no inscritos en facultades de Derecho o ciencias afines

Lo ya visto en los apartes anteriores nos indica dos asuntos centrales:

•La metodología pedagógica tradicional del Derecho no tiene funcionalidad o efectividad para la enseñanza de la Constitución, y el desarrollo de competencias ciudadanas en estudiantes de educación superior pertenecientes a Facultades ajenas al Derecho o ciencias afines.

•La metodología y la modalidad de enseñanza tradicional de la Constitución y el Derecho, presentan falencias en estas facultades y en ciencias afines, las cuales se afianzan y profundizan negativamente en el caso de la enseñanza de la Constitución y en la creación de competencias ciudadanas en estudiantes no pertenecientes a estas ramas del conocimiento.

Aceptado lo anterior, es totalmente clara la necesidad planteada desde el inicio en el sentido de optar por un modelo pedagógico novedoso que responda al objetivo y competencias a desarrollar en la enseñanza de la Constitución y las Instituciones Políticas del Estado, a

7 MATHEWS, David. Política para la gente. Medellín: Editorial Dike. Reimpresión de la Segunda Edición. 2006. Pág. 60.

8 Debemos recordar en este punto cómo es definitiva la diferencia entre los objetivos y las competencias que se van desarrollar entre la enseñanza de la constitución en una facultad de Derecho y en un salón de estudiantes de otras facultades no afines al Derecho.

alumnos de educación superior no estudiantes de Derecho o ciencias afines.

•La metodología y la modalidad de enseñanza tradicional de la Constitución y el Derecho, presentan falencias en estas facultades y en ciencias afines, las cuales se afianzan y profundizan negativamente en el caso de la enseñanza de la Constitución y en la creación de competencias ciudadanas en estudiantes no pertenecientes a estas ramas del conocimiento.

Aceptado lo anterior, es totalmente clara la necesidad planteada desde el inicio en el sentido de optar por un modelo pedagógico novedoso que responda al objetivo y competencias a desarrollar en la enseñanza de la Constitución y las Instituciones Políticas del Estado, a alumnos de educación superior no estudiantes de Derecho o ciencias afines.

Será entonces la manera adecuada de cerrar este escrito plantear las bases para el desarrollo de un modelo metodológico pedagógico para la enseñanza de la Constitución y el desarrollo de competencias ciudadanas en estudiantes de educación superior no adscritos a facultades de Derecho, ciencias o artes afines.

El profesor Alejandro Sánchez de manera alterna ve la expresión política de la juventud y muestra un nuevo camino para motivar a los jóvenes en la participación y en la construcción de Estado:

Pensar las formas de acción política de los jóvenes a partir de los referentes que estructuraron nuestras formas de entender lo político, suele conducir a descalificaciones apresuradas. Se les juzga por su apatía e indiferencia ante los emblemas de la democracia moderna (la razón, el argumento, el consenso, el debate), sus rituales y procedimientos. Se les concibe como sujetos anómicos, sin proyectos, cuando en realidad es la política la que dejó de operar a partir de proyectos y experimentas transformaciones profundas en los lenguajes a partir de los que esta se configura y se integra a nuestra vida diaria. Como nos lo recuerda Beatriz Sarlo, el proyecto moderno fundó la política en las competencias lecto-escriturales, en el lenguaje escrito y en el libro, representaciones por excelencia de la Ilustración y condiciones para la ciudadanía. Y

Y con la escritura dio vida a una política de los manifiestos, de las proclamas, de los principios, de los códigos y –recordará Habermas- de la prensa. Asistimos hoy, como lo confirman las más recientes investigaciones sobre consumo cultural en América Latina, a un repliegue de la lectura y a un predominio creciente de lo audiovisual. A esto debemos sumar la progresiva mediatización de la cultura, proceso a través del cual los medios de comunicación se convierten en escenarios fundamentales en la producción, circulación y apropiación de sentidos, significados, maneras de ver y entender el mundo. Ambos procesos suponen cambios en las gramáticas desde las que se piensa y se actúa políticamente. Cambios que producen especial resonancia en los jóvenes⁹ “Bloggers, adictos al messenger o simples consumidores mediáticos, los jóvenes bien podrían estar creando las nuevas gramáticas de lo político”¹⁰.

A estas nuevas formas de observar la educación en participación política, ciudadanía y Constitución también se refiere Rosa Marí Ytarte.

La educación de la ciudadanía, además de cómo estatus y derecho, supone la apuesta por una pedagogía “pedagogía abierta”. En este sentido amplio la ciudadanía es competencia de la educación y se ocupa principalmente de garantizar el pleno acceso al espacio social de todos y cada uno de los sujetos de la educación, pero también de construir, de crear ese espacio común a través de la cultura. La idea de ciudadanía se relaciona con tres dimensiones de lo educativo (Sáez, 2004): con el conocimiento de los asuntos públicos de la comunidad política; con las actitudes vinculadas al sentido cívico y con las competencias técnicas relativas a la participación política. Pero además, una pedagogía abierta sería aquella que puede construir la ciudadanía desde unas narraciones sobre lo humano globales e integradoras¹¹.

Desde este punto de vista, serían principios de base para el planteamiento de un modelo pedagógico (metodología), válido y efectivo para la formación en Constitución y ciudadanía de sujetos vinculados a instituciones de educación superior, **no** estudiantes de derecho o ciencias afines:

9 SÁNCHEZ, Alejandro. ¿Desde dónde hacen política los jóvenes?: Una Pregunta para jóvenes y ex jóvenes. En: El Poli. Bogotá: N° 14. Noviembre, 2006. Pág. 21.

10 Ibid. Pág. 21

11 YTARTE, Rosa Marí. ¿Culturas contra ciudadanía?: Modelos inestables en educación. Barcelona: Editorial Gedisa. Primera Edición. 2007. Pág. 190

•**La apropiación por el modelo de las nuevas formas de transmisión del conocimiento y la información, los nuevos caminos de comunicación de los jóvenes.** La metodología pedagógica indicada deberá usar como herramientas los lenguajes y los medios con mayor difusión y fuerza actualmente entre las personas. De esta forma se logrará llegar con la información y desarrollar las competencias planeadas en los alumnos. Será indispensable que el modelo ideado tenga como base de partida medios actuales como el internet (y las sub-herramientas que este incluye), la tecnología, los medios audiovisuales, el trabajo con la información transmitida por los medios audiovisuales de comunicación, la música, el arte, entre otros medios de comunicación que los jóvenes frecuentan, prefieren y entienden. Si la metodología planteada utiliza las mismas herramientas y lenguajes con los que se comunican las personas en la actualidad, es seguro que su efectividad será mucho más alta.

•**La inclusión en el modelo de las vías de participación e identificación dentro de la comunidad de los jóvenes.** Deberá tenerse en cuenta que hoy en día los sujetos se identifican y participan a través de medios distintos a los tradicionales. Los grupos de preferencia, de interés o de consenso, en muchas ocasiones ya no están delimitados por una inclinación política. Según Sánchez:

Nos enfrentamos con un universo de prácticas muy diversas, en las que se ponen en escena apuestas (no proyectos) de transformación de la cotidianidad, desde lo micro, que en muchas ocasiones desprecian abiertamente los escenarios formales de lo político. Skin heads, anarcos, punketos, hoppers, cristianos, etc. se convierten en lugares desde los cuales construir identidades alternativas, visibilizar y discutir asuntos cotidianos¹².

Agregaría al caso concreto colombiano grupos como las diferentes etnias raciales, los grupos creados por la estratificación social, los grupos de diversas orientaciones sexuales, etcétera. El modelo pedagógico planteado deberá enfocar la participación desde estos medios novedosos de interacción social: cómo participar y, a través de qué herramientas, desde los grupos sociales constituyentes hoy de la Nación, del Estado. De esta

manera la ciudadanía y la participación no se construirá en las aulas a partir de grupos sociales tradicionales (cohesionados a partir de una ideología política heredada, por ejemplo, partidos políticos); se hará a partir de las posiciones que han escogido ocupar los estudiantes dentro de un grupo social determinado y dentro de la comunidad.

•**La enseñanza de la participación, los valores éticos que guían la participación y la técnica para participar con base en los medios ya mencionados (nuevas formas de transmisión del conocimiento y de comunicación, nuevas vías de participación e identificación), en un marco dialéctico diverso, integrador e incluyente.** El modelo planteado deberá estar inmerso en un ambiente de diversidad e inclusión. Ya que la participación será guiada desde los nuevos medios de interacción social, será necesario que exista espacio de expresión y participación en el modelo para todos esos grupos, sin ningún tipo de discriminación entre ellos.

BIBLIOGRAFÍA

- Cepeda, Manuel José y Duhamel, Oliver. Las democracias: Entre el Derecho Constitucional y la política. Primera Edición. Bogotá: Tercer Mundo Editores, 1997.
- Constitución Política de Colombia. Disponible en: <http://www.secretariassenado.gov.co/leyes/CONS_P91.HTM>
- De Miguel Díaz, Mario (Coordinador). Clases Teóricas. En: De Miguel Díaz, Mario. Metodologías de enseñanza y aprendizaje para el desarrollo de competencias: Orientaciones para el profesorado universitario ante el espacio europeo de educación superior. Primera Reimpresión. Madrid: Alianza Editorial, 2006.
- Ferrer, Ana y García, Alicia. Crisis en la enseñanza del Derecho. Primera Edición. Bogotá: Ediciones Librería del Profesional, 2000.
- Mathews, David. Política para la Gente. Reimpresión de la Segunda Edición. Medellín: Biblioteca Jurídica Díké, 2006. ISBN 0-252-02088-X
- Ministerio De Educación Nacional. Estándares Básicos de Competencias en Lenguaje, Matemáticas, Ciencias y Ciudadanas: Guía sobre lo que los estudiantes deben saber y saber hacer con lo que aprenden. Bogotá: Ministerio de Educación Nacional, 2006.
- Sánchez, Alejandro. "¿Desde dónde hacen política los jóvenes?: Una pregunta para jóvenes y ex jóvenes". En: Revista El Poli. N.º 14, noviembre, 2006.
- Ytarte, Rosa Marí. ¿Culturas contra ciudadanía?: Modelos inestables en educación. Primera Edición. Barcelona: Editorial Gedisa, 2007.

12 SÁNCHEZ, Alejandro. Óp. Cit. Pág. 21.

El afecto y el cuidado como una experiencia de aprendizaje en familias víctimas de violencia intrafamiliar

LIGIA CASTRO DE AMAYA
SANDRA POSADA BERNAL
sposadab@poligram.edu.co

*Una de las causas más importantes de la pérdida de amor a la vida es la sensación de no ser queridos.
Bertrand Russell*

Ligia Castro de Amaya

Coordinadora Centro Desarrollo Familiar CEDEF.
Bogotá: Fundación Universitaria Monserrate

Sandra Posada Bernal

Directora Programa de Psicología. Bogotá: Politécnico Grancolombiano.

RESUMEN

Si desde nuestra infancia aprendemos comportamientos violentos y tendemos a reproducirlos en nuestra adultez con nuestros compañeros, pareja, familia e hijos, podríamos también aprender comportamientos de afecto y cuidado que rompan esa forma de relacionarse con los demás a través del acto violento. En este documento trataremos de mostrar a la luz de los conceptos de familia, violencia intrafamiliar -VIF-, resolución pacífica de conflictos y roles de género, cómo el afecto y el cuidado pueden convertirse en una experiencia de aprendizaje en beneficio de las familias víctimas de violencia.

PALABRAS CLAVE

Afecto, cuidado, aprendizaje, familia, violencia intrafamiliar, resolución pacífica de conflictos, roles de género.

ABSTRACT

If we learn violent behaviors during our childhood and we reproduce them in our adulthood with our partners and family, we could also learn affection and care behaviors that break the violent way of relating to others. In this document we'll try to shed light on concepts such as family, inner family violence -VIF-, peaceful conflict solving, gender roles and how care and affection can become a learning experience that benefits families victims of violence.

KEY WORDS

Affection, care, learning, family, inner family violence, peaceful conflict solving, gender roles.

I. INTRODUCCIÓN

Las primeras experiencias de afecto, cuidado y violencia de los seres humanos se dan en la familia. En algunas familias pronto se aprende a cerca del afecto y el cuidado, en otras del maltrato y la violencia. Por lo general estos aspectos se expresan gracias a patrones de crianza que han sido culturalmente transmitidos de una generación a otra. Es decir, en algunas dinámicas familiares se aprende a valorar esa violencia y a considerarla un medio eficiente para “educar” a los hijos, así como en otras se aprende a valorar el respeto y el afecto como expresión de esa educación familiar.

En este sentido Moreno (2000), considera que el castigo físico, las amenazas y los gritos han representado para algunos grupos humanos un patrón de crianza, que en muchos casos representa una repetición de lo vivido por sus criadores y un hecho considerado “natural” y justificado. Por lo tanto, muchas personas han crecido considerando que la violencia es un mecanismo legítimo para resolver los conflictos y para expresar sus propios sentimientos de malestar, incluso se llega a identificar violencia con preocupación o afecto. Al respecto Miller (1990), afirma que “estos padres-que maltratan como estrategia de educación- consideran su comportamiento correcto y necesario; otros opinan que quizás no sea correcto pero si inevitable, porque los niños son a veces difíciles...”.p.13.

De acuerdo con lo anterior, la violencia se da en el marco de una supuesta protección de la familia, a partir de algunos patrones de crianza que en primera instancia privilegian el maltrato como parte de los métodos para “educar” y de la socialización de los géneros. En la familia violenta el rol de afecto, protección y cuidado del grupo familiar es reemplazado por el daño, la amenaza y el temor; sin embargo, el discurso en el seno de la familia violenta continúa siendo el del afecto y protección que se traduce en: “yo te golpeo porque te amo”.

Este fenómeno se transmite de generación en generación. Es decir, que aquellos niños y niñas que presenciaron violencia entre sus padres tienen una mayor probabilidad de vivir relaciones de violencia con su pareja y posteriormente con su familia. Esto se debe gracias a la socialización de género, la cual es definida como un proceso de enseñanza cultural mediante el

cual las personas aprenden modos de ser, de comportarse y de desempeñar funciones de acuerdo con su condición biológica de hombre o mujer y que hace que hombres y mujeres imiten las conductas de agresor o de víctima.

Esta socialización de género lleva a la exposición de violencia en la familia, ya sea como víctima o como testigo convirtiéndose en una influencia importante para la transmisión intergeneracional de la violencia. Por lo tanto, la intervención temprana a los miembros de las familias vulnerables o víctimas de este tipo de situaciones, debe ser considerada como parte de los modelos de trabajo con las familias para interrumpir el ciclo de la violencia presentes en ellas.

Hasta el momento la bibliografía revisada plantea diversas formas de trabajo para los casos de violencia en la familia, pero ninguna de ellas hace referencia a la importancia que tiene el afecto y el cuidado a la hora de establecer patrones de crianza sanos que más adelante reproducirán los seres humanos en los diversos contextos a los que se ven sometido. Teniendo en cuenta lo anterior, es posible afirmar que si aprendemos comportamientos violentos desde nuestra infancia y tendemos a reproducirlos en nuestra adultez con nuestros compañeros, pareja, familia e hijos, podríamos también aprender comportamientos de afecto y cuidado que rompan con esa forma violenta de relacionarse con los demás. En este documento trataremos de mostrar cómo el afecto y el cuidado pueden convertirse en una experiencia de aprendizaje en beneficio de las familias víctimas de violencia.

II. EL AFECTO Y EL CUIDADO

Podría decirse que el afecto y el cuidado son una de las interacciones y expresiones de los seres humanos más valoradas, ya que permiten establecer desde muy temprano una relación entre la satisfacción personal y el desarrollo del ser humano como persona, características que aporta el entorno familiar de manera predominante. Para González y cols. (1998), el afecto y el cuidado son procesos de interacción social entre dos o más organismos y pueden ser entendidos como algo que puede darse a otro, algo que fluye y se traslada de una persona a otra.

El afecto es esencial en los humanos y no es suficiente con proteger, cuidar, curar y enseñar, sino que ade-

más, hay que hacerlo con afecto. Estos dos conceptos pueden considerarse como dos disposiciones psicológicas que en la vida cotidiana pueden expresarse de manera separada o asociada, pero cuidar sin amor no es suficiente para llenar las expectativas de crianza en el ámbito la familia.

Autores tales como Maslow (1954) con la teoría de las necesidades humanas, hasta Torroella (2001) consideran el afecto, el amor y la necesidad de pertenencia como elementos importantes para el buen desarrollo de las personas. Estos autores sugieren que el amor y el afecto son procesos relacionales que se potencializan o no en las interacciones humanas. Afirman también que las personas necesitan ser reconocidas, no aisladas y contar con una red de familiares y amistades que las reconozcan y apoyen. Es decir el afecto y el cuidado tienen sentido en cuanto surgen y se materializan en las relaciones humanas.

Es así como se puede decir que estas disposiciones psicológicas entendidas como afecto y cuidado en los seres humanos, son susceptibles de potenciar mediante procesos de aprendizaje. De acuerdo con Corral (1997), referirse a las disposiciones psicológicas es adentrarse en una de las áreas de mayor diversidad temática en las ciencias del comportamiento como las actitudes, los motivos, la personalidad, las creencias, el afecto y el cuidado entre otros. Los diferentes modelos psicológicos las definen de diferentes maneras, no obstante coinciden en que son tendencias a actuar, ya sea que estas tomen la forma de capacidades, inclinaciones, impulsos o potencialidades y que denoten probabilidad de actuar.

Dichas potencialidades se expresan en comportamientos observables una vez que el contexto y las interacciones transforman dichas potencialidades en acciones. Para Corral (1997), las disposiciones psicológicas se expresan generalmente en series de comportamientos similares repetidos, como se puede observar en los comportamientos violentos o en otra dirección como comportamientos repetidos de cuidado y de afecto si el contexto y las interacciones sociales los potencializan en procesos de aprendizaje.

III. EL APRENDIZAJE

En este documento se hace referencia al aprendizaje como un conjunto de cambios de comportamiento que experimentan las personas y que se mantienen en el tiempo y que se atribuyen a la experiencia, la información o el análisis y que se dan en un contexto. Estos cambios se llevan a cabo de diversos modos, y son explicados por diversas teorías psicológicas tales como el aprendizaje psicosocial de Bandura.

Este autor (1973, 1977) afirmó que el aprendizaje de comportamientos podría presentarse por la observación de un modelo. Esta forma de aprendizaje lo denomina vicario y se basa en la imitación como elemento fundamental para la adquisición de determinados comportamientos, entre ellos los comportamientos agresivos. Es así como podríamos pensar que la persona que convive con la violencia, la va “normalizando” y la incorpora en su desarrollo personal como parte de su actuar.

Bandura plantea además, que los contextos producen cambios en las personas y las personas producen cambios en los contextos. De esta postura surge también la idea del aprendizaje por imitación. De acuerdo con Bandura, la conducta humana se debe a un determinismo recíproco que implica factores conductuales, cognoscitivos y ambientales. Los tres factores operan como “determinantes entrelazados” entre sí y que dependiendo de la intervención que se haga en la familia pueden ser modificados o no.

Este determinismo recíproco, contempla que aunque los estímulos ambientales influyen en la conducta, los factores personales individuales tales como las creencias y las expectativas también influyen en la manera en que nos comportamos. Además, los resultados de nuestra conducta sirven para cambiar el ambiente, en este sentido también sería posible afirmar que no en todos los casos de violencia en las familias los hijos van a reproducirlas, porque las consecuencias que los niños y niñas obtengan de estos comportamientos, si algunos reproducen dichos comportamientos, otros no.

IV. LA FAMILIA

La diversidad de modelos familiares a través del tiempo y en las diferentes culturas hace difícil que se tenga una definición consensual única de familia, aun cuando se tenga una intuición en mente. Una concepción integral de la familia podría definirla como un sistema complejo en que sus integrantes desempeñan distintos roles y se interrelacionan para llevar a cabo una serie de funciones importantes para cada individuo, para la familia como un todo y para contribuir a la sociedad la que pertenece (Mejía y cols. 1990) y que tiene unos objetivos comunes.

Podría decirse que la familia está llamada a cumplir con una serie de funciones de cuyo adecuado ejercicio contribuye al desarrollo armónico de ésta. De acuerdo con diversos autores las funciones de la familia son, entre otras, el apoyo mutuo entre sus miembros en momentos de dificultades y en la vida diaria y brindar cariño, afecto y cuidado.

Actualmente la familia es considerada como la unidad social primaria y universal y el primer ambiente social que conoce el ser humano. Es el ambiente en el que nace, crece y se desarrolla. Una familia se caracteriza por ser el lugar donde generalmente las personas aprenden a cuidar y a ser cuidadas, a confiar y a que confíen en ellas, a dar y recibir afecto, es decir a nutrir a otras personas y nutrirse de ellas. Si tenemos como premisa “la familia no es un contexto aislado”, se puede inferir que entre la familia y la sociedad existe una red relacional y que la familia es uno de los espacios donde se producen y reproducen las condiciones o formas de vida de la sociedad (Alvarado, 1998).

Es por esto que la familia es el único sistema social que cumple con las tareas de orden biológico y psicológico de manera integral. Comprende una estructura y función de los diversos subsistemas de la familia y las ideas de poder y autoridad que se manejen. De acuerdo con Alvarado (1998), la familia es un sistema social natural, constituida por una red de relaciones que responde a necesidades biológicas y psicológicas inherentes a la supervivencia humana.

Barrera (2002), en su estudio de los determinantes de la crianza desde una perspectiva multivariada, susten-

ta la idea de que la percepción de los padres sobre la calidad de sus relaciones maritales, sus relaciones laborales, el apoyo social y la crianza recibida por ellos en su pasado se asocia de manera significativa con su percepción del apoyo y el control que ejercen sobre sus hijos. Los resultados muestran una buena relación entre los padres (sin importar si viven juntos o no) influye en la percepción de apoyo de los hijos, la hostilidad entre los padres se generaliza a los hijos, las prácticas coercitivas y restrictivas que ejercen los padres son asociadas con las que ellos recibieron de sus padres.

Otro modelo que aporta a esta investigación es el modelo sistémico, donde se afirma que un cambio en un miembro de un sistema, influye en todo el sistema. La familia es considerada como un sistema relacional, un todo diferente a la suma de sus miembros, cuya dinámica se basa en mecanismos propios y diferentes a los que explican al sujeto aislado y que responde a necesidades biológicas sociales y psicológicas para la supervivencia humana.

Es así como en familias en las que el padre actuaba de forma violenta, cuando la relación con alguno de sus hijos era negativa, el grado de incorporación de esas conductas violentas por parte de ese hijo, era bajo, mientras que, cuando la relación padre e hijo era positiva, el hijo reproducía la conducta violenta del padre. Con base en esto podremos ahora dar un vistazo al concepto de familia y lo que ella aporta en la adopción de este tipo de conductas violentas o afectivas.

Por otra parte y teniendo en cuenta la parte legal, la Corte Constitucional reconoce la familia como un contexto relacional con vínculos de solidaridad. En el documento de la construcción participativa de la política pública para las familias en Bogotá, de abril a junio del 2006, “los y las participantes en las mesas de trabajo definen las familias como núcleo de formación social y democrática; redes y vínculos de afecto y apoyo, solidaridad y desarrollo de sus miembros, semilleros de paz o de violencia”.

Si bien la familia es el núcleo básico de desarrollo y crecimiento de la persona, valdría la pena indagar cómo ese entorno, que diversos autores consideran sano y necesario para el ser humano, puede transfor-

marse en un ambiente peligroso y de perpetuación de comportamientos que impiden el desarrollo adecuado de las personas inmersas en él. Esto hace referencia a comportamientos violentos para con los miembros de una familia, entiéndase como violencia intrafamiliar.

V. LA VIOLENCIA INTRAFAMILIAR -VIF-

Cuando hablamos de violencia intrafamiliar -VIF- estamos hablando de una forma de establecer relaciones y de afrontar conflictos recurriendo a la fuerza, la amenaza, la agresión o al abandono. Cuando uno de los miembros de la familia, abusando de su fuerza o autoridad, violenta la tranquilidad de uno o varios miembros del núcleo familiar, está cometiendo violencia intrafamiliar.

De igual forma referirse al término de violencia intrafamiliar es hacer alusión a aquellos actos violentos, desde el empleo de la fuerza física hasta el acoso o la intimidación, que se producen en el seno de un hogar y que comete al menos un miembro de la familia contra otro u otros. Frecuentemente, este tipo de violencia no se produce de forma aislada, sino que sigue un patrón constante en el tiempo.

Es por esto que se tiene en cuenta la violencia intrafamiliar porque la familia es el espacio primario donde se aprenden el afecto y el cuidado por su carácter de primer socializador y por la intensidad y la duración de ella sin desconocer que existen también otras instancias de socialización como el colegio y los amigos, las cuales no tendremos en cuenta en este trabajo.

La violencia intrafamiliar compromete no solo el presente de las familias, sino que pone en alto riesgo a las generaciones siguientes, por cuanto pueden llegar a repetir dichos esquemas. Esto se evidencia en las estadísticas de aumento del maltrato infantil y violencia conyugal convirtiéndose en un problema social que es necesario afrontar, mediante estrategias educativas.

Sus principales víctimas suelen ser mujeres, niños, ancianos y/o personas dependientes. Lo que realmente preocupa son los múltiples factores asociados a la ocurrencia del maltrato infantil y la violencia intrafamiliar. Además la falta de tolerancia y comunicación y

sobre todo el control de nuestras emociones que son los principales orígenes de la violencia en sí.

Esta violencia supone acciones concretas que lastiman a las personas de manera física o psicológica. Sin embargo, en la bibliografía sobre violencia intrafamiliar es usual encontrar que los conceptos de maltrato y violencia son usados como sinónimos o como conceptos diferentes. Para la Asociación Americana de Psicología y su grupo de trabajo y violencia en la familia, los dos términos son usados de manera indistinta.

Bartol (1995) define la violencia en términos de una acción física destructiva e intencional para causar daño a una persona u objeto. Sin embargo, el mismo autor observa que el uso de los términos violencia, maltrato y agresión son usados en ocasiones de manera indistinta e intenta hacer la diferencia conceptual. Se refiere al maltrato como un comportamiento perpetrado con la intención de herir física o psicológicamente. Como se ve, la diferencia que este autor establece entre maltrato y violencia es que en el maltrato hay herida física y emocional, en la violencia se evidencia la agresión física.

Hollín (1989) en Pérez (2002) define la agresión como la intención de herir o ganar ventajas sobre otras personas, sin necesariamente infligir heridas físicas. Para Emery y Laumann-Billings (1998) también en Pérez (2002) sugieren que “el termino de violencia sea utilizado en casos en los cuales hay actos o intentos de daño físico serio, mientras que a los actos con daño físico o psicológico moderado o leve se les denomine simplemente agresiones” p.9.

Pérez (2002), considera que es necesario hacer diferencias conceptuales. Afirma que “el concepto de agresión se constituye en el nivel más amplio de los conceptos”. Agrupa los conceptos de maltrato, abuso y violencia, “aunque -el término agresión- ha sido definido de múltiples maneras” p.8. Afirma también que el maltrato es una forma de relación entre personas que conviven y que incluye actos agresivos frecuentes, con el fin de dañar física o psicológicamente; pero que no excluye comportamientos protectores y afectuosos. El maltrato se vale de agresiones verbales dirigidas a disminuir la valía de la persona, de hostilidad, indiferencia, insultos, apodos, humor sexista, gritos, humi-

llaciones, aislamiento de los parientes y control e intimidación, entre otros.

Por otra parte, la violencia intrafamiliar es una respuesta inadecuada a la resolución de los conflictos propios de la convivencia y puede ser una respuesta aprendida en el contexto familiar de manera transgeneracional. Puede ser entendida también como toda acción u omisión que transforma en maltratantes las relaciones entre los miembros de una misma familia, causando daño físico, emocional, sexual o económico a uno o varios de ellos.

Este tipo de violencia incide negativamente en el desarrollo armónico de las personas, vulnera sus derechos fundamentales y las afecta en los ámbitos personal, familiar y social (Haz Paz, 2000). La violencia intrafamiliar se caracteriza por ser un fenómeno histórico, del ámbito privado de la familia, difícil de detectar y cuantificar y, sobre todo, porque puede ser entendida de manera distinta por diversos grupos culturales. Por sí mismas, las relaciones familiares no son maltratantes. Se convierten en tales sólo en determinadas situaciones.

Entidades como Profamilia definen violencia intrafamiliar como una situación de abuso de poder o maltrato psíquico o físico de un miembro de la familia sobre otro; puede tener diversas formas de manifestarse. Se ha reconocido que la violencia genera violencia y que las personas que viven violencia en su hogar de origen, tienden a reproducirla en sus nuevos hogares. También la Alcaldía Mayor de Bogotá en su texto sobre políticas públicas del 2006 se refiere a la violencia intrafamiliar como: “La evidencia de las relaciones de poder inequitativas entre géneros y generaciones, producto de una cultura que ha privilegiado el poder masculino sobre el femenino y del adulto sobre el niño/niña”. P.21

Lo dicho hasta aquí tiene como pretensión dar a entender que la violencia intrafamiliar es una problemática compleja, multicausal y multisectorial que como dice Payares (2006), “debe tener la importancia y atención necesaria por ser un problema público que afecta la base de nuestra sociedad colombiana y por lo tanto debe ser incluida en los planes de desarrollo con igual prioridad que otras problemáticas”.

La VIF es compleja, porque son variados los elementos que la componen y además es multicausal porque incluye el factor aprendizaje, las variables sociales como los bajos ingresos, el desempleo, o el exceso en las jornadas laborales y la inseguridad; además es necesario tener en cuenta factores personales como la dificultad para controlar las emociones como la ira, la insatisfacción y la frustración por un futuro incierto y habilidades sociales no desarrolladas, entre otras variables que no incluiremos en esta revisión.

En ese orden de ideas es importante mencionar que la VIF tiene varias categorías y que, de acuerdo con el boletín 2001-2002 de la Alcaldía Mayor de Bogotá, hay cuatro tipos a saber:

1. **Violencia física:** tomar o retener a otra persona por la fuerza, empujarla, golpearla, amenazarla con un arma, botarla o lanzarle un objeto con la intencionalidad implícita o explícita de lesionarla.
2. **Violencia psicológica:** usar en contra de otra persona, palabras soeces, groserías, mentiras, burlas, sobrenombres, humillaciones a solas o ante otras personas, amenazarla, aislarla, controlarla, vigilarla, obligarla a rendir cuentas de sus actos.
3. **Violencia sexual:** obligar a otra persona a realizar cualquier actividad sexual o genital en contra de su voluntad o ver material pornográfico.
4. **Descuido o negligencia:** abandonar la responsabilidad de la manutención de menores o ancianos sobre necesidades básicas, educativas o formativas que permitan un desarrollo óptimo de la persona.

Es importante mencionar que la VIF, además de ser un problema social y familiar, tiene variadas consecuencias emocionales para los niños, niñas y adolescentes, así como para las mujeres víctimas de maltrato. Algunos estudios muestran intenso malestar y dolor emocional, así como implicaciones en la autoestima y la autoimagen de aquellas personas que han sido maltratadas. Para Paz y sus colaboradores (2004), los síntomas más frecuentes están asociados al estrés posttraumático y a dificultades para la adaptación en asuntos de la vida cotidiana.

En la revisión de la bibliografía sobre VIF en mujeres, Torres y sus colegas (2006), demuestran que las mujeres víctimas de maltrato intrafamiliar desarrollan enfermedades como la fibromialgia, mientras que aquellas mujeres que no fueron maltratadas, desarrollan actitudes negativas y menor resistencia al dolor y en general se muestran mucho más ansiosas frente a estas conductas. Otros estudios muestran que a pesar de los traumas ocasionados por tales maltratos, algunas personas con resiliencia logran superar dichas adversidades y superar la condición de maltratado y no se convierten en maltratantes.

Finalmente y teniendo en cuenta las investigaciones, es posible decir que la violencia y el maltrato se manifiestan con el abandono afectivo y físico de los padres a los hijos, fenómeno frecuente en la ciudad y que se evidencia en el aumento de cifras de madres cabeza de familia, responsables únicas de los hijos. Las estadísticas en aumento sobre el maltrato infantil y la violencia conyugal se convierten en un problema social que es necesario afrontar, mediante estrategias educativas que permitan facilitar aprendizajes que modifiquen las formas relacionarse violentamente por aquellas que favorezcan el afecto y el cuidado como una estrategia de ruptura al círculo de la violencia en la familia. Es así como el afecto y el cuidado pueden expandirse también más allá del ámbito privado de la esfera familiar y como resultado de este trabajo en una otra forma de política pública para nuestro país.

VI. LA RESOLUCIÓN PACÍFICA DE CONFLICTOS

Necesariamente el conflicto es parte de la vida, y se expresa en las diferencias, divergencias y modos opuestos de interpretar la realidad; los conflictos tienen diferentes formas de solucionarse, pero algunas de ellas pueden llegar a ser violentas y esto genera conflictos y problemas adicionales. Lo importante es aprender a solucionar los conflictos de manera pacífica, ya sea de forma directa con las partes en conflicto o con la ayuda de un tercero que puede cumplir la función de dirimir el conflicto, pero también de enseñar a solucionar conflictos de manera pacífica y respetuosa.

La negociación hace múltiples matices, en la idea de

comprender mejor la situación, la ayuda de un tercero es decisión de los actores involucrados directamente en el conflicto, pues ellos pueden tomar una autocomposición en donde la solución se encuentra a cargo de ellos mismos. Así, la resolución de conflictos se apoya en el poder y la confianza; se pretende que las partes afectadas utilicen sus propios recursos y si interviene un tercero, que sea imparcial. La confianza se construye desde la voluntad con que se gestiona el conflicto, su proactividad, neutralidad y confidencialidad son la clave para determinar una solución eficaz.

Es así como en una familia ávida de afecto la resolución de los conflictos se realizará de manera pacífica, fomentando el diálogo y la comunicación en comparación con aquellas en donde se resuelven cambiando estas conductas por violencia y vulneración de los derechos de las personas que nos rodean. Este aspecto incluye la preocupación por el otro, la valoración de los demás por encima de las cosas materiales y respetando la diferencia.

VII. LOS ROLES DE GÉNERO

Como factor asociado a la violencia intrafamiliar y a la resolución pacífica de conflictos pueden mencionarse los roles de género. El género se define como: "la red de creencias, rasgos de personalidad, actitudes, valores, conductas y actividades que diferencian a los hombres de las mujeres... más que tener una base natural e invariable, son construcciones sociales y familiares asignadas de manera diferenciada a hombres y mujeres" (Burin, 1998), p.20.

Aunque la sociedad ha transformado en varias direcciones los roles y las relaciones entre hombres y mujeres, aún subyace a estas inequidad en la asignación de los roles y por lo tanto, el reconocimiento de derechos y deberes entre los miembros que componen las familias. Esto permite afirmar que la familia patriarcal tradicional, todavía hace presencia en algunos contextos y forma hombres y mujeres bajo estos parámetros.

El tema del poder y la dominancia masculina dentro de las familias se ha asociado a la iniquidad y a la distribución de los derechos y deberes. Esto se evidencia en diferentes formas de maltrato a mujeres y a niños, como factor asociado a esta realidad. Se reconoce la

dificultad para cambiar la falta de equidad en las relaciones entre hombres y mujeres, falta de equidad que es aceptada por algunas mujeres, pues sus representaciones mentales de su ser mujer están bien afincadas, como mujeres dependientes.

Hacia los años 80, comienza a surgir gran interés por los estudios de género desde el ámbito de la masculinidad, en torno a nuevas búsquedas de construcción de sentido a cerca de las relaciones entre hombres y mujeres, con el ánimo de que estas relaciones entre hombres y mujeres no sean el escenario del poder y la discriminación, de tal manera que sea posible construir entornos familiares y sociales con condiciones de vida justas y conjugando responsabilidad y cuidado mutuo, acercando las dos áreas de poder tradicional para los hombres el poder de lo racional o de la fuerza y para las mujeres el amito de las emociones y afectividad.

Pérez (2002), en su trabajo sobre las agresiones entre parejas, la identidad de género y las experiencias de ira entre hombres y mujeres de Bogotá muestra una cercanía a la problemática del maltrato y la violencia en las parejas. Los resultados muestran que la mayoría de parejas presentó conflictos con agresiones verbales y emocionales y sugieren importantes relaciones entre la prevalencia del maltrato entre parejas y otras variables como las características demográficas, la identidad de género y la experiencia de ira.

La anterior reflexión tiene sentido en la medida en que este documento considera que mediante la implementación de estrategias educativas es posible sensibilizar a hombres y mujeres para que estos estereotipos de género, den paso a pensar la posibilidad de que el asunto de la responsabilidad y el cuidado no son de hombres y mujeres respectivamente, sino de seres humanos que construyen un mejor modo de vivir dentro de las familias y en las comunidades de las cuales hacen parte.

Con el fin de erradicar la violencia y maltrato de niños, niñas, jóvenes y mujeres, afirma Guiligan (1985): “...la sensibilidad a las necesidades de los demás y al asumir responsabilidades para cuidar de ellos, llevan a las mujeres a escuchar voces distintas de las suyas y a incluir en sus juicios otros puntos de vista... hay una preocupación constante por las relaciones y las responsabilidades” p.38.

Esta disposición a la sensibilidad por las necesidades afectivas emocionales de los demás puede desarrollarse en los hombres, con el fin de reducir el maltrato intrafamiliar. La violencia y el maltrato en las familias, ha estado asociado de manera recurrente a los estereotipos de género, así lo evidencian los resultados de investigaciones alrededor de esta problemática. Corsi (2001), Pérez (2002) y Fernández entre otros muchos, resaltan cómo la cultura valora lo violento asociado a lo masculino, de esta manera los comportamientos agresivos se perpetúan de generación en generación, aunque estudios resientes encuentran que las mujeres también maltratan a sus hijos.

VIII. CONCLUSIONES

Dichas potencialidades se expresan en comportamientos. Los actos de violencia impiden que la persona crezca dentro de un ambiente de afecto y comprensión, en el que se proteja su autoestima y se le brinden herramientas que le permitan tener una relación respetuosa y sana con el mundo. La violencia hace que los seres humanos crezcan con miedo y les inculca que sólo a través de la agresión pueden hacer valer sus intereses y transmitir sus necesidades. En ese orden de ideas es importante mencionar que las necesidades básicas biofísicas como alimento, vivienda, educación, salud no son suficientes para un desarrollo psicosocial integral. Es necesario considerar necesidades básicas psicológicas como el afecto como una expresión del cuidado, entendidas como disposiciones susceptibles de ser aprendidas.

Podría decirse que en sociedades donde hay equidad de género podemos suponer que hay menos violencia intrafamiliar en contraposición con grupos humanos donde se aprende la inequidad de género. Actualmente siguen subsistiendo esquemas que hacen que conceptos como el de autoridad y poder subordinen los de solidaridad, amor, afecto y cuidado en la familia.

Otro aspecto importante a tener en cuenta es que los hallazgos en la dirección de modelos o estrategias de intervención como mediadoras en los cambios de comportamiento violento a no violento no son abundantes y los existentes tienen como objetivo la comprensión del problema de la violencia o el estudio de los factores determinantes de la problemática. De esta forma los desarrollos conceptuales sobre prevención de la

violencia intrafamiliar son de muy reciente creación, pudiendo decirse que todavía se encuentran en la fase inicial de construcción y que no se dispone aún de un modelo o estrategia que además de ofrecer una comprensión global del problema, ofrezca alternativas integrales para modificar los factores determinantes del problema.

Se hace necesario plantear una estrategia educativa que disminuya los comportamientos violentos entre los miembros de las familias así como las relaciones de poder y de dominancia y que potencialice las manifestaciones de afecto y cuidado para que impacten y transformen contextos familiares violentos en contextos familiares saludables.

IX. BIBLIOGRAFÍA

- Ainsworth, M.D., Belhar, M.c., Waters. y Wall, S. (1978). *Patterns of attachment: a psychological study of the strange situation*, Hillsdale, N.J.: Erlbaum.
- Alcaldía Mayor de Bogotá (2003). *Violencia intrafamiliar en Bogotá D.C. 2001 – 2002*. Secretaria de Gobierno. Imprenta Nacional del Colombia. Boletín.
- Alvarado Trujillo, A. (1998). *Lineamientos metodológicos para abordar la problemática de violencia intrafamiliar en las 13 comisarías de familia de Santafé de Bogotá D.C.* Bogotá: Universidad de La Salle.
- Ávila, R. (2002). “El papel de los modelos culturales en nuestras relaciones de familia”. En *Perspectivas universitarias*. Bogotá: Fundación Universitaria Monserrate. N° 11, año 7, nov. 2002.
- Bandura, A. (1973). *Agresión: A Social learning Análisis*. Englewood Cliffs: Prentice Hall.
- Bandura, A. (1977). *Social Learning Theory*. New York: General Learning Press.
- Barrera F. (2002). *Una aproximación al estudio de los determinantes de la crianza. Perspectiva multivariada*. Bogotá: Departamento de Psicología. Universidad de los Andes. Documento CESO N° 24.
- Bartol, C.R. (1995). *Criminal Behavior: A psychosocial approach*. Fourth Ed. New Jersey:Prentice.
- Baruch, G.,y Barnett, R. (1986). “Fathers’ participation in family work and children’s sex-role attitudes”. *Child Development*, 57, 1210-1223.
- Bowlby, J. (1998). *El apego*. Barcelona: Paidós.
- Burin, M. y Meler I. (1998). *Género y familia. Poder, amor y sexualidad en la construcción de la subjetividad*. Buenos Aires: Editorial Paidós.
- Cadena Ruiz, A.M (2004). *Proyectos sociopolíticos, poblacionales y familias: De las políticas de higiene al control a través del afecto. Colombia 1900 – 1999*. Bogotá: Departamento de Antropología. Centro de Estudios Socioculturales e internacionales, Universidad de los Andes. CESO, documento n° 76.
- Carlson, B. (1984). “The father’s contribution to child care: Effects on children’s perceptions of parental roles”. *American Journal of Orthopsychiatry*, 54, 123-136.
- Carrillo Ávila S., (2003). *El rol del padre en el desarrollo social del niño*. Bogotá: Ediciones Uniandes.
- Corral Verdugo, V. (1997). “Dual realities of conservation behavior: Self-reports and observations of reuse and recycling behaviour”. *Journal of Environmental Psychology*, 17, 135-145.
- Corsi, J. (2001). *Violencia intrafamiliar: una mirada interdisciplinaria sobre un grave problema social*. México: Paidós.
- Craddock, A. E. (1990). “Family structure and sex-role orientation”. *American Journal of Family Therapy*, 18, 355-362.
- Defensoría del Pueblo (2001). *Mecanismos de protección contra la violencia intrafamiliar*. Bogotá: Red de Promotores de Derechos Humanos.
- Fundación Gamma Idear, (2000). *Modelo de estrés social aplicado a la prevención de violencia y maltrato*. MOSSAVI®. Bogotá.
- Gilligan, C. (1985). *La moral y la Teoría. Psicología del Desarrollo femenino*. Bogotá: Fondo de Cultura Económica.
- Gimeno, A. (1999). *La familia: el desafío de la diversidad*. Madrid: Editorial Ariel.
- Glenn, E. N. (1987). *Gender and the family*. B. Hess & M. Ferree (Eds.), *Analyzing gender*. Newbury Park, CA: Sage.
- González, M., Barrull, E. y Marteles, P. (1998). “¿Qué es el afecto?”. En: *Biopsychology/articulos*.<http://www.biopsychology.org/biopsicologia/articulos/que_es_el_afecto.html>
- Haz Paz (2000-2001), *Violencia intrafamiliar*. Bogotá: Presidencia de la República,tomos I-VI.
- Haz, A.M. y Castillo, R.D. (2002). “Variables psicosociales que diferencian a padres que maltratan y no maltratan físicamente a sus hijos en el presente y que tienen similar historia de maltrato en la infancia”. En

- Resvita Latinoamericana de Psicología. Volumen 34 N° 3 217 – 228.
- Ivey, D. (1993). The influence of gender of family leadership, family roles, and observer training in comparisons of selected measures of family functioning. Unpublished dissertation, Department of Educational Psychology, The University of Nebraska - Lincoln.
 - Ivey, D., and Conoley, C. (1994). "The influence of gender in family evaluations: A comparison of trained and untrained observer perceptions of matriarchal and patriarchal family interviews". *Journal of Family Psychology*, 8, 336-346.
 - Lorente, M. (2001). *Mi marido me pega lo normal*. Barcelona: Ares y Mares.
 - Luepnitz, D. (1988). *The family interpreted: Feminist theory in clinical practice*. New York: Basic.
 - Maslow, A. (1954). *Motivation and personality*. New York: Harper & Row.
 - McGolderick, M., Anderson, C., and Walsh, F. (1991). *Women in families: A framework for family therapy*. New York: Norton.
 - Mejía, S., Melo, C., Rodríguez, E., Morales, A. y Martínez, M. (1990). *Estado del arte del maltrato infantil en Colombia. Síntesis de investigación 1985-1995*. Santa Fe de Bogotá: ICBF- FES.
 - Miller, A. (1990). *El saber proscrito*. Barcelona : Tusquets Editores.
 - Moreno Torres, C. (2000). *Patrones y prácticas de crianza en la región andina*. Una publicación del convenio Asociación Afecto Y Save the Children Reino Unido. Bogotá.
 - Parra, R. (1999). *La escuela violenta*. Santa fe de Bogotá: Editores Tercer Mundo.
 - Payares, D. (2006). *Relación entre el plan de desarrollo 2004-2007 y la prevención, detección y atención de la violencia intrafamiliar desde la comisaría de familia*. Bogotá: Universidad de La Salle.
 - Paz, R.P.; Labrador, F.J.; Arinero, M.; Crespo, M. (2004). "Efectos psicopatológicos del maltrato doméstico". *Avances en Psicología Latinoamericana*. Volumen 22,105-116
 - Paz, R.P.; Labrador, F.J.; Arinero, M.; Crespo, M. (2004). "Efectos psicopatológicos del maltrato doméstico". *Avances en Psicología Latinoamericana*. Volumen 22,105-116.
 - Pérez Trujillo, M. (2002). *Agresiones entre parejas, identidad de género y experiencias de ira entre hombres y mujeres de Bogotá*. Bogotá: Centro de Estudios Socioculturales e Internacionales CESO, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de los Andes.
 - Rubiano, N.; Hernández, A.; Molina, C.; Gutiérrez, M. (2003). *Conflicto y violencia intrafamiliar. Diagnostico de la violencia intrafamiliar en Bogotá*. Alcaldía Mayor de Bogotá, Universidad Externado de Colombia, Sigma Editores.
 - Torres, L.; Troncoso, E.S. y Castillo, R.D. (2006). "Dolor, ansiedad, depresión, afrontamiento y maltrato infantil entre pacientes fibromiálgicos, pacientes reumáticos y un grupo de control". En *Revista Latinoamericana de Psicología*. Volumen 38 N° 2, págs. 285 -298.
 - Torroella, G.M. (2001). "Educación para la vida. El gran reto". En *Revista Latinoamericana de Psicología*. Volumen 33, N° 1, 73-84.

La zona de integración fronteriza colombo – venezolana.

La integración sostenible y el funcionalismo actual, un análisis descriptivo.

ÁNGELA JULIETA MORA RAMÍREZ
amoraram@poligran.edu.co

Ángela Julieta Mora Ramírez

Profesora investigadora, Universidad Politécnico Gran Colombiano, Facultad de Economía - Programa en Negocios Internacionales. Colombia.

La profesora Ángela Julieta Mora es economista, especialista en integración con más de diez años de experiencia y múltiples publicaciones sobre estos temas en revistas colombianas e internacionales, profesora de gran trayectoria docente especialmente en temas de investigación.

RESUMEN

El objetivo de esta investigación es realizar un estudio, sobre el concepto de integración sostenible, y desarrollar un análisis descriptivo de la Comunidad Andina, y la negociación comercial fronteriza de Colombia y Venezuela, zona Táchira(Venezuela) Norte de Santander (Colombia), desde la teoría funcionalista actual, y la integración sostenible.

Hoy es necesario establecer criterios conjuntos de cooperación, y analizar, a partir de los conceptos, la integración total y sostenida, su importancia en el comercio y sus implicaciones actuales, ya sea por acuerdos binacionales, o, por acuerdos alternativos de cooperación que se fundan en estrategias supranacionales, que solidifican el proceso sin permearlo con situaciones coyunturales, y afectan el proceso mismo de negociación. También es necesario ver lo global desde lo local o regional; desde las fronteras, las cuales desarrollan un flujo de transacciones de altos volúmenes de productos y servicios; por tanto, se propone incrementar los estudios de lo local para lograr adaptarse a lo interdependiente.

PALABRAS CLAVE

Integración, internacional, zonas de integración fronteriza.

ABSTRACT

The objective of this research is to conduct a study on the concept of sustainable integration, and develop a descriptive analysis of the Andean Community, and commercial negotiation border of Colombia and Venezuela, from the current functionalist theory, and sustainable integration. Showed the need to establish criteria sets, making cooperation homogeneous, and projecting from the same concepts, the total integration and sustained its importance and its trade implications today. An alternative is to see what overall from the local, from the regional, from the borders, which developed a flow of high volumes of transactions of goods and services, thus aims to increase the local studies to achieve adapt to the interdependent.

KEY WORDS

Integration, international, frontier integration zones

INTRODUCCIÓN

Esta investigación se desarrolla con el fin de establecer análisis alternativos, acerca del proceso de integración sostenible en la CAN, entendido este como la formación de una negociación profunda y equilibrada entre los Estados, que sugiere un reto supranacional y comunitario. El objetivo central de este análisis descriptivo es estudiar la sostenibilidad de la integración, en especial, desde lo local a lo regional de lo pequeño a lo grande, de lo micro a lo macro.

Se realizará una descripción de los conceptos básicos de la integración sostenible y de los pasos de la integración como concepto y como estrategia de desarrollo de los Estados nacionales, desde la cooperación regional, y la teoría de la integración: el Funcionalismo, cuyo principal exponente fue D. Mitrany¹, quien escribió durante el periodo de entreguerras y posguerra, inspirado en el creciente auge de las organizaciones internacionales desde fines del siglo XIX, así como en las ideas del socialismo británico.

“El punto de partida de su pensamiento fue la idea de la incapacidad del Estado de satisfacer determinadas necesidades básicas, como la seguridad y el bienestar. Esta incapacidad se debía a la creciente presencia de tareas técnicas en el ámbito interno, y fundamentalmente internacional. La solución a estos problemas vendría con la cooperación e integración internacional, que llevaría a la creación de una red de organismos internacionales, que se encargarían de gestionar determinadas tareas. Este modelo de integración tenía dos particularidades, por un lado, no era necesaria la participación de los Estados; esta se realizaría entre técnicos y no entre elites políticas. A su vez la percepción de que las necesidades básicas son satisfechas de mejor manera por organismos supranacionales, produciría una lenta transferencia de lealtades desde el Estado nación hacia las diferentes organizaciones internacionales. Lo que por otro lado disminuiría la posibilidad de conflictos internacionales violentos”².

En la segunda parte me centraré en el análisis de la CAN y en especial en lo referente a zonas de integración fronteriza, su importancia como factor de la integración sostenible para países como los nuestros, y el

análisis del caso Colombia-Venezuela desde la frontera, que es un enfoque binacional sobresaliente en los procesos de negociación actual.

METODOLOGÍA.

Para establecer este estudio, se hace necesaria la implementación de un análisis documental, que posibilite la configuración de una herramienta de comparación cuantitativa y cualitativa.

En el escenario de lo cuantitativo, se busca la configuración de un resumen de flujo comercial en el que se evidencia el volumen del comercio, dentro del marco de la ZIF. Asimismo, se hace necesario aplicar una herramienta de análisis que desde la normatividad, la teoría funcionalista, y la configuración supranacional, se traduzca en dos escenarios que se conviertan en la arena de discusión de la agenda comercial. El primer escenario es el que hace referencia directa a la cotidianidad de la negociación fronteriza, en cuanto a la actividad económica que gestiona y desarrolla el Estado para dar respuestas a sus políticas en integración y negociación; y el segundo escenario, corresponde a una configuración de carácter normativo, que busca implementar en la subregión de la CAN, políticas económicas globales que marcan los derroteros de las relaciones comerciales entre los Estados-nación, desde lo local a lo regional, como alternativa de integración sostenible y funcional de cooperación.

La comprobación de la investigación se establece con la recopilación documental, la indagación, y el estudio sobre las teorías de cooperación (funcionalista), y la búsqueda de la integración sostenible por parte de la CAN, desde las zonas de integración fronteriza (ZIF), valiéndome no solo de la teoría, sino estableciendo una opción de estudio enfocada a lo local y lo regional, hacia lo global y lo mundial, determinada por la actual y moderna interdependencia. Igualmente es importante agregar que este análisis verifica documentación y obtiene de la información primaria, datos que permiten analizar, y establecer puntos de vista en un enfoque, que se estructura como una investigación real, que permite visualizar perspectivas, y que desarrolla una investigación descriptiva estructurada, herramienta del lector, en el análisis conceptual.

1 La Unión supranacional se ha formado como una forma de organización específica para el paso de un Estado nacional a un Estado federal de un espacio cultural (Estado-civilización [Kulturkreis-Staat]) que unirá en su seno diferentes naciones y culturas nacionales correspondientes todas a una misma civilización (occidental, oriental-islámica, etc.). En el marco de un proceso de integración, la unión supranacional está objetivamente constituida para conducir a los Estados nacionales que están continuamente sobrecargados por las exigencias de la globalización y de la georegionalización, a un “Estado-fusión” federal [Vereinigungs-Bundesstaat], previsiblemente un Estado-civilización y no un nuevo Estado nacional. (Tomado de: Capítulo 2: Una nueva forma de organización: la Unión supranacional de Dr. Thomas Schmitz en <http://lehrstuhl.jura.uni-goettingen.de/tschmitz/SupranUnion/Resumen-2.htm>).

2 Bisceglia, Nicolás Emiliano. Director de Asuntos Políticos del Centro de Estudios Políticos para América del Sur. “Los procesos de integración y cooperación: hacia un modelo posible”. <http://www.unionsudamericana.net/castellano/notas/opi_003.html: Consultado 13 de marzo de 2008>

Para este estudio limitaré mi análisis a la ZIF Norte de Santander (Colombia) y Táchira (Venezuela), y su mayor flujo comercial, con el fin de establecer un eje de estudio, y una mayor indagación de datos y propuestas sectoriales de cooperación en esta zona, y la evolución del mismo en la presente década, para lograr el análisis del comercio fronterizo binacional y la alternativa ZIF, como propuesta funcional de mejoramiento e integración sostenible en las relaciones internacionales.

DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

¿De qué manera las ZIF caso Colombia y Venezuela Zona Táchira (Venezuela), Cúcuta (Colombia), en el marco de la CAN, pueden ser una estrategia de negociación que logren un proceso estructurado hacia la integración sostenible o profunda, en la actualidad?

El presente artículo tiene como objetivo estudiar la negociación binacional de las zonas de integración fronteriza (ZIF), entre Colombia y Venezuela, en el marco de la cooperación, desde la teoría de la integración del funcionalismo (cooperación), y la integración sostenible, estructurando un punto de vista complementario, y descriptivo, que puede apoyar la indagación y los estudios recientes sobre estos temas, y aportar sobre este proceso. En la demostración me valdré de la recolección documental, y de las teorías; igualmente, de la indagación, de documentación primaria sobre la estrategia binacional de la ZIF Colombia y Venezuela, incluyendo un estudio de los porcentajes de flujo comercial en frontera delimitada.

MARCO TEÓRICO

Antecedentes de la integración sostenible - Conceptos.

El estudio de la integración ha tenido diversos puntos de vista y análisis, uno de ellos es la “integración sostenible”, considerada como la esencia de la integración, en la que debe existir la participación de todos los factores, incluyendo los vínculos comerciales, sociales y políticos de la negociación y la cooperación, en el marco de la teoría del funcionalismo.

La palabra integración viene del vocablo latino: “integratio” que supone la adhesión, la unión de partes; la cohesión la vinculación estratégica.

En 1961, Bela Balassa publicó su libro, Teoría de la integración económica, (Consultado en www.unam.es/documentos. “*The Theory of Economic Integration*”, 1961. Versión castellana, “Teoría de la Integración Económica”, UTEHA México 1964). En el cual establecía, una clasificación de las etapas del proceso integrador partiendo de una zona de libre cambio, hasta llegar a la integración total. Las etapas aceptadas generalmente por los teóricos son las siguientes:³

- Zona de libre cambio
- Unión aduanera
- Mercado común
- Unión económica
- Unión total

Estas características mezclan el desarrollo de la economía internacional y el proceso de negociación internacional, que abarca un proceso sistémico de organizaciones gubernamentales y empresas multinacionales, a establecer negocios y reglas de operabilidad hacia la integración real profunda o sostenible.

La integración sostenible abarca un proceso estructurado de negociación en el que se establece la complementariedad de los procesos, y se cumplen las etapas formuladas por Balassa. Se trata entonces de explorar el concepto de sostenibilidad de la integración y sustentar porqué me baso en esta teoría de la integración actual.

La cooperación es fundamental en el desarrollo de la estrategia de sostenibilidad y de fortalecer los procesos de integración. la teoría específica de la integración muestra además que el funcionalismo como teoría de la integración es un factor muy importante en especial en la nueva economía mundial, de comercio y de vinculaciones directas y dinámicas, por su agilidad y movilidad.

“El funcionalismo propuso la importancia de los ejes de cooperación internacional, funcionalmente específicos y/o regionalmente concentrados, usual-

3 “Teoría de la Integración” 1969. Balassa Bela Editorial Uthea, México En www.unam.es/documentos. Consultado biblioteca virtual, 3 de marzo 2008. La integración es un esquema de pasos fundamentales para el desarrollo y establecimiento de un proceso conjunto de cohesión y sinergia de las estrategias comunes de los Estados participantes, establece igualmente una estrategia conjunta y de cooperación donde se asignan bajo parámetros y marcos en acuerdos las políticas comunes y de ajuste individual para poder acceder a un proceso de cooperación

mente de carácter técnico en asuntos que inicialmente no involucran elementos políticos importantes para ninguno de los países participantes.

El funcionalismo propone que la integración surge y se mantiene gracias al papel de los técnicos cuya función es la de diseñar modelos en cada uno de los diferentes aspectos de interacción internacional, permitiendo la integración bajo premisas de cooperación en temas exclusivamente técnicos⁴.

El proceso funcional fue la herramienta de soporte que la Unión Europea (UE), tomo para su construcción y estructuración hacia el modelo actual, es importante considerar que la cooperación es un proceso vinculante donde los países que optan por negociar recíprocamente, lo realizan en términos de cooperación económica y preservando el respeto por la soberanía nacional⁵.

La cooperación implica ceder soberanía y en objetividad, el comercio, y la movilidad de factores, sobre los conceptos de desarrollo hacia adentro, se trata entonces de repensar la integración y de enfocar su análisis desde el punto de vista de la cooperación, de realizar como estrategia común, opciones de vinculación no solo comercial, sino que involucren igualmente a la sociedad civil, estableciendo una ramificación ampliada desde la tecnocracia hasta todos los sectores locales y regionales, tal como lo propone Mitrany (Mitrany, David. *The functional theory of politics*. New York: St. Martin's, 1976); o sea, establecer cambios de abajo hacia arriba, realizando o formulando un esquema de bola de nieve, donde las iniciativas locales de las zonas pequeñas, trascienda en entidades sólidas, que puedan estar por encima de los Estados, ser autónomas, y tener el engranaje suficiente para movilizar la estructura de los Estados, de manera supranacional y eficiente⁶.

1.1 LA ESTRATEGIA SUPRANACIONAL. DEFINICIÓN Y SU PAPEL EN AMÉRICA LATINA. CASO CAN.

La supranacionalidad⁷ implica establecer nuevas formas de funcionalismo, donde las instituciones regulen, de manera general todos los procesos regionales. En ese sentido, es necesario que exista supranacionalidad, con el fin de ampliar las estrategias negociadoras de la subregión en términos comunitarios y regionales; América Latina se ha caracterizado por procesos lentos y problemas estructurales que han establecido procesos de "estanca-integración", puesto que este proceso no ha tenido la suficiente fuerza para generalizarse en la región.

Es importante establecer que este modelo ha sido muy importante para los países de la CAN, como organización supranacional, en busca de una estructura sostenible posible en beneficio del crecimiento económico. En ese orden de ideas la UE se consolida como modelo supranacional, el cual ha sido adoptado por las regiones del mundo con el fin de establecer un modelo similar que se adapte a una entidad ubicada por encima de los Estados con autonomía y liderazgo, y cuyo derecho prima sobre el de los Estados integrantes, de este tipo de cooperación.

La supranacionalidad implica el establecimiento de estas entidades, que regulen todas las propuestas de manera sistemática y aplicada a cada sector, y a cada organización de los países cooperantes; igualmente dicha entidad implica autonomía y el establecimiento de instituciones encargadas de asuntos específicos. Es importante establecer que la UE ha llevado muchos años en la construcción de este proceso comunitario a partir de la voluntad política y la de los pueblos en la cesión de soberanía, y en un mayor compromiso de las instituciones comunitarias y en sus políticas de ajuste, las cuales no solo son características de libre mercado sino que van mucho más allá, estableciendo modelos adaptables a nuestras economías y abriendo espacios de integración y de crecimiento.

4 Luisa Fernanda Santamaría Revista No 37. "El desarrollo humano sostenible en el marco de la integración americana". Tema: DOCUMENTOS OCASIONALES No. 44. Enero - Marzo de 1997. Páginas 37-61. Citando a Tokatlian, Juan. "Componentes Políticos de la Integración", en Jaime Acosta Puertas (comp.). Integración, Desarrollo Económico y Competitividad. Santafé de Bogotá: Centro de Estudios Regionales del Tercer Mundo, Creset, 1994: 54.

5 Kaplan Marcos "Soberanía estatal-nacional". En Problemas actuales del Derecho Constitucional. Estudios de homenaje a Jorge Carpizo, UNAM, México, 1994c. La soberanía implica ceder parte de su Estado a negociaciones, y a una vinculación estrecha con el otro país, se puede vulnerar o se puede respetar según el criterio y posición que tenga el país de negociar con la firmeza de mantener su soberanía regional, y enmarcando estrategias de cambio en especial en este mundo cada vez más globalizado. En este sentido la voluntad política y la estructuración racional de un sistema de negociación más definido supone estrategias de orden sistémico, inmerso en el marco del sistema internacional y enfocado a la estrategia de cooperación, dinámica y estructurada bajo los principios formales, de tal forma que se establezcan criterios conjuntos y de ley que regulen la negociación y la hagan más formal. (Autora).

6 El establecimiento de entidades que estén por encima de los Estados desde lo local a lo regional, implica la cesión de soberanía, pero implica además que esta entidad pueda ejercer una dinámica supra estatal que beneficie de manera categórica al comercio y que sea dinamizadora de la diplomacia orientada a la cooperación y al funcionalismo, como premisa de vecindad y estrategias para la integración sostenida.

7 Entendida como el proceso que se encuentra funcional de instituciones por encima de los estados, donde prima la entidad que los mismos estados pues esta se orienta en beneficio de la comunidad.

La Unión Europea lleva años de construcción y de adaptación de un proceso de cooperación donde la estructura se determinó con base en la estrategia funcionalista, en la que prima la tecnocracia y la construcción en cooperación antes que la confrontación. Estableciendo instituciones que aporten estrategias de cooperación y de negociación dedicadas a una rama dentro del proceso mismo de integración, estas instituciones interactúan de manera directa con los Estados, sin olvidar la supranacionalidad y como en ella, las instituciones comunitarias creadas se encuentran por encima de los Estados.

1.1.1. CAN (Comunidad Andina de Naciones)

Para el análisis de la CAN es necesario visualizar nuevamente el derecho comunitario estructurado desde la UE; este paradigma completo se tomó del viejo continente y se adaptó en los países de la CAN (Comunidad Andina de Naciones). “La CAN Comunidad Andina de Naciones es una organización subregional con personalidad jurídica internacional. Formado por Bolivia, Ecuador, Perú y Venezuela y por los órganos e instituciones del Sistema Andino de Integración (SAI). Sus antecedentes se remontan a 1969 cuando se firmó el Acuerdo de Cartagena, también conocido como Pacto Andino (PAC)”⁸.

“Este proceso es muy largo si no existe la voluntad de los Estados por desarrollarlos, sin dejar permear estas instituciones por los asuntos coyunturales y fortaleciéndolas por medio de una estrategia supranacional que verifique el ejercicio de sus funciones de las instituciones bajo la dirección de un acuerdo que vincule y no excluya en momentos de cambio”⁹.

En ese sentido, América Latina ha llevado décadas de ajustes estructurales enfocados al crecimiento endógeno y ha descartado, o mejor dilatado, el proceso integracionista, estancándose cada vez más, y como lo denominé, estableciendo un proceso de “estanca-integración”.

Con esto, la subregión inició un proceso de cooperación comercial y de búsqueda de cooperación profun-

da que implica armonizar, en aras de la integración total la voluntad de los países, incrementando el comercio y verificando continuamente la ampliación del mercado.

“La CAN ha llevado a cabo una integración comercial caracterizada por: zonas de libre comercio, arancel externo común, normas de origen, competencia, normas técnicas, normas sanitarias, instrumentos aduaneros, franjas de precios, sector automotor y liberalización del comercio de servicios; todos los países tienen una política exterior común. Ha realizado grandes esfuerzos para conseguir una integración física y fronteriza en materia de transporte, infraestructura, desarrollo fronterizo y telecomunicaciones, integración cultural educativa y social”¹⁰.

Todos estos objetivos se han dilatado enormemente, ya sea por los problemas internos o por la no concreción del desarrollo mismo de la integración, incluyendo los problemas de tipo coyuntural y de política exterior tan vulnerables para la región latinoamericana; sus diferencias ideológicas, y sus estrategias endógenas de solución de controversias han limitado el acercamiento negociador en principios de ceder y optar por ganar, ganar en todas las partes.

Igualmente el GRAN (Grupo Andino, ahora Comunidad Andina), tiene una serie de instituciones de orden comunitario que no poseen la fuerza necesaria para estar por encima de los Estados como debe ser, sino que coexisten con las políticas coyunturales de los Estados, debilitando la supranacionalidad por todos estos problemas, los cuales han retrasado de manera continua el mismo proceso de cooperación, generando un proceso permanente de estanca-integración, de este modelo negociador.

Con la salida de Venezuela en 2006 se abre nuevamente el campo de estudio acerca de la eficacia de los modelos de integración en la subregión, y se visualiza con mayor fuerza, que estos esfuerzos han tenido eco local. Esto es muy importante en la medida en que lo pequeño puede redundar en asuntos de cooperación más fuertes y por lo tanto, más estructurados.

La CAN en su conjunto, como iniciativa subregional, ha avanzado en temas de complementación técnica, desarrollando acuerdos regionales en un proceso or-

8 www.comunidadandina.org, página Oficial. Con muchas reuniones cumbres y con cambios en su estructura, hacia una estrategia comunitaria, dada en 1996 con el protocolo de Trujillo, se establece una estructura dinámica, que propone mecanismos comunitarios que beneficien a todo el sistema de integración. Son casi 40 años de negociación de los países de la subregión con rasgos de cooperación funcional pero que no ha alcanzado la profundidad para convertirse en un proceso de integración sostenible.

9 Desde los comienzos de la integración en América Latina en los sesentas se llevó un modelo insostenido de sustitución de importaciones que relegó estos procesos como la ALALC y la ALADI en los ochenta, década en la cual el crecimiento fue negativo y los países de la región se concentraban en problemas de hiperinflación; y de crisis interna en los noventa. Ahora han estado más centrados en la internacionalización, pero los procesos han sido muy lentos y sin resultados concretos. Los acuerdos realizados en estas décadas son importantes, pero no han tenido la fuerza necesaria de un proceso real de cooperación funcional ni la tan anhelada integración sostenible. (Autora)

10 Página Oficial Comunidad Andina de Naciones En www.comunidadandina.org

Ha sido un proceso largo y dilatorio de los procesos con casi cuarenta años de negociaciones y adaptaciones a la estructura supranacional, incorporando buenas alternativas no concretas en el desarrollo de la agenda internacional de la subregión.

ganizado que se ha dilatado en su proceso mismo de negociación hacia la integración sostenible y ha avanzado únicamente en acuerdos de complementación binacional, restringiendo la implementación local, y estableciendo una ausencia en el cumplimiento de las políticas comunes definidas.

1.1.2. Argumento central de las ZIF.

Existe un análisis de la integración que se ha convertido en un proceso interesante: las zonas de integración fronterizas. En el siguiente capítulo me dedicaré al estudio de estas, enfocado directamente a ver, desde lo local, estrategias que pueden adaptarse en el desarrollo de la cooperación a la comunidad, y a estudiar cómo se puede plantear, con base en este esquema, una propuesta de negociación tangible y con resultados.

Es importante afirmar que la CAN se ha preocupado por las ZIF y que existen propuestas de crecimiento. Mi estudio, en adelante, va a manejar el término “glocalización” que entendemos como: “...una palabra creada que une la globalización y la localización. Con este concepto se intenta entender el actual proceso de transformación como un engarce entre la dinámica local y global: lo local gana en significado porque debe participar en un sin número de lugares en la competencia global por los recursos. Estas dinámicas disminuyen las posibilidades de organización de las personas, que deben aceptarlo”¹¹.

Este estudio se limitará a la CAN caso Colombia-Venezuela, estudiando la cooperación existente, el flujo comercial del sector más importante de la frontera y de la política exterior binacional actual (Táchira- Norte de Santander) incluyendo datos y flujos de transacción de manera tal, que estudie los datos del comercio con la salida de Venezuela y el tiempo de la crisis diplomática, estableciendo temas de estudio entre ellos verificar como las ZIF son un proceso de funcionalidad local, que puede generar crecimiento regional y una alternativa en los procesos de dinámica de la integración, que se tienen que fortalecer y que son un punto de partida para una estrategia sostenible de integración.

1.2 ZONA DE INTEGRACIÓN FRONTERIZA. COLOMBIA-VENEZUELA EN LA CAN

Cuando hablamos de integración en América del Sur es necesario remitirnos al análisis y al estudio de la geopolítica de la integración y al análisis de las fronteras, en especial, en el caso de la CAN (Comunidad Andina de Naciones), desde su iniciativa y la ZIF entre Colombia y Venezuela, cada vez más dinámica y necesaria.

En la actualidad la CAN, ha hecho grandes esfuerzos por establecer estrategias geopolíticas en su forma de negociación, como la inclusión de Chile, como país asociado, pues hasta hace poco se empezó a tener en cuenta realmente la geografía de los Estados. El incremento del comercio en la zona de la frontera, llevó a la CAN a establecer políticas e instrumentos como la decisión 501 de 2001 que dice: “Se entiende por Zona de Integración Fronteriza (ZIF) los ámbitos territoriales fronterizos, adyacente de países miembros de la Comunidad Andina, para los que se adaptarán políticas y ejecutarán planes, programas, y proyectos para impulsar el desarrollo sostenible y la integración fronteriza de manera conjunta, compartida, coordinada y orientada a obtener beneficios mutuos, en correspondencia con las características de cada uno de ellos” (decisión 501 de 2001 CAN).

En este sentido la CAN ha visualizado en esta Decisión la importancia de lo local, del espacio subregional más pequeño en la búsqueda de la tan anhelada integración sostenible, las ZIF tiene los siguientes criterios:

- “En la dimensión del desarrollo social. Estimular y promover acciones orientadas a la satisfacción de las necesidades básicas de los pobladores de las zonas fronterizas.
- En la dimensión de desarrollo económico: Fomentar el crecimiento, modernización y diversificación de la base productiva de las zonas fronterizas, aprovechando las posibilidades que habilitan los mecanismos de la integración y las ventajas de la ubicación de dichas zonas respecto de los mercados subregional, regional e internacional.

11 Andreas Novy. Profesor del Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena. “Economía Política Internacional”. En: <<http://www.lateinamerika-studien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-2149.htm>> Consultado 15 de abril de 2008. Igualmente, según Alvin Toffler en su obra La tercera ola, una característica social es que los pueblos, en apariencia más se abocan a lo local, pero en realidad están más interesados en lo internacional. Es decir se ‘glocalizan’, dan mayor importancia a lo local sobre lo regional, como desarrollo específico de las regiones y del continente. (Ver CAN, Página Oficial- Op. Cit. 2005)

•En la dimensión de la sostenibilidad ambiental. Procurar que el desarrollo social y económico mejore la calidad de vida de la población, considerando las limitaciones del medio ambiente y potenciando sus ventajas.

•En la dimensión institucional: Promover la participación activa de las instituciones públicas y privadas de las ZIF en los procesos de planificación, seguimiento, evaluación de los planes, programas y proyectos que permitan consolidar el desarrollo de esos ámbitos, buscando compartir obligaciones y responsabilidades.

•En la dimensión de la integración: promover en las ZIF el libre tránsito de personas, vehículos, mercancías y servicios así como armonizar y simplificar los procedimientos migratorios aduaneros y Fito-200 sanitario¹².

Esta situación denota la importancia galopante del comercio en las zonas de frontera, y de la necesidad de establecer políticas puntuales de cooperación regional fronteriza, que verifique a los países relacionados, dándoles una visión más local de los proyectos de negociación y por lo tanto más manejables.

En la decisión 502 la CAN establece, crear y poner en marcha los Centros Binacionales de Atención en Frontera (CEBAF); con la decisión 503 la CAN establece la permisión de ser admitidos en los países miembros en calidad de turistas, con el documento de identidad del respectivo país, sin necesidad de la visa consular y finalmente, la decisión 504 crea el pasaporte andino el cual no ha entrado en vigencia. Estas iniciativas permiten establecer mejoras en la formación regional, disminuye asimetrías, y amplía la visión geoestratégica de vecindad establecida como interacción natural.

“Las zonas fronterizas han surgido en virtud de procesos históricos previos, simultáneos o posteriores, a la fijación de límites territoriales entre las naciones aunque la definición de límites internacionales trató inicialmente de separar los espacios y las poblaciones de frontera; en muchos casos la interacción espontánea entre unas y otras continuó dando así lugar a una permanente de construcción y reconstrucción geográfica y humana. Es muy importante tener en cuenta que las ZIF son parte de una iniciativa de glocaliza-

ción, de darle mayor importancia a lo local que a lo global. Ver que la estrategia comunitaria de cooperación, puede fortalecerse, por medio de las zonas de frontera, no solo haciendo un incremento comercial sino estructurando políticas conjuntas técnicas o tecnócratas (funcionalismo), con el fin de establecer un objetivo común, darle un nuevo aire a la integración y buscar la participación de la sociedad civil en busca de la integración sostenible y profunda. En la medida que se fortalezcan los países de manera conjunta, se puede pensar en el establecimiento de negociaciones globales, en este sentido considero importante que la CAN, no solo tome como paradigma la UE, sino que la adaptación a esta tome estrategias que se adapten a nuestra diversidad cultural, y comercial, a nuestro nivel socioeconómico, políticas que se adapten a nuestra subregión y cuya meta comunitaria sea la integración, que considero es una estrategia de crecimiento y mejoramiento de un proceso continuado de Estanca- integración y puede ser una salida para apartarse de este proceso negativo.

Según la CAN existen “criterios para su identificación y delimitación:

- Que sean áreas de frontera donde las condiciones jurídicas, administrativas y funcionales que se promuevan sirvan para dinamizar la capacidad productiva y comercial y la riqueza cultural de la población.

- Que comprendan, en ambos países, ciudades actualmente o potencialmente dinamizadoras del desarrollo, así como ejes de articulación vial existentes o cuya construcción esté prevista en el corto plazo;

- Que incorporen, en ambos países, áreas económica y socialmente deprimidas

- Que propicien la articulación de zonas fronterizas con alto potencial de recursos, que en la actualidad no formen parte de la frontera activa;

- Que coadyuven al desarrollo de cuencas hidrográficas binacionales en las que se localicen proyectos y actividades de interés compartido”¹³.

La primera estrategia para negociar en una zona de

12 Portal Oficial Comunidad Andina de Naciones (CAN). En http://www.comunidadandina.org/exterior/can_ue.htm. Consultado febrero 19 de 2008. Es importante establecer que la estrategia de complementación en las dimensiones de la negociación, pueden profundizar las propuestas y generalizarlas, no parcialmente sino complementaria y en la búsqueda de participación de los negociadores binacionales y la sociedad civil, en aras de establecer una estructura dinámica de cooperación funcional.

13 Socorro Ramírez. “Las Zonas de integración fronteriza: Desafíos de la comunidad andina y suramericana”. Revista Cátedras de Integración Fronteriza. Convenio Andrés Bello, Serie Integración Social y Fronteras 2006:54. Cabe señalar que estas propuestas son muy importantes siempre y cuando no se queden sobre el papel y donde estas zonas posean de desarrollo equilibrado y sostenido.

integración fronteriza, es la integración natural, es necesario considerar la geografía, y las redes que interconectan a los países que se disponen a mejorar su cooperación fronteriza.

Igualmente los dos países deben tener en cuenta que propondrán y estructurarán políticas que convengan en el establecimiento de cooperación común enfocado en el crecimiento y en la participación activa de las zonas marginadas. En infraestructura el fin es establecer mayor volumen en transacciones, y en posicionamiento del mercado, con las libertades fundamentales de este: libre circulación de bienes, servicios, personas y capitales.

Para esto es necesario que la estrategia no solo sea de papel, sino que las acciones encaminadas sean vigiladas por la entidad supranacional; en este sentido quiero hacer énfasis nuevamente en los procesos tan largos de establecimiento de una estrategia común en los países de la CAN; es imprescindible, implementar políticas que sean conjuntas y que no resulten como un juego de suma cero.

En este orden de ideas la política exterior pasa a primer plano en la medida en que los gobiernos de los dos países se deben preocupar por el establecimiento normativo de las ZIF, y encontrar siempre estrategias de cooperación conjunta que logre disipar la estanca-integración.

1.2.1 ¿Qué ha ocurrido desde que la CAN estipuló las reglas?

Es muy complejo y considero que en este momento se puede verificar cómo el proceso de integración se ha estancado por la falta de compromiso de los países, por la complejidad de cada una de sus economías; es muy contradictorio, pues las reglas están ya diseñadas sobre el papel, pero las acciones se condicionan a asuntos de política exterior coyuntural y no debería ser así; debería prevalecer el derecho comunitario sobre el derecho de los países, en beneficio común como estrategia de cooperación y crecimiento continuado, e impulsar lo establecido, pues existe una buena organización, la cuestión es que pueda desarrollarse plenamente, como por ejemplo, los CEBAF:

“Zonas binacionales de atención de frontera”, son el conjunto de instalaciones que se localizan en una por-

ción del territorio de uno o dos países miembros de la Comunidad Andina colindantes, aledaño a un paso de frontera, en donde se presta el servicio de control integrado del flujo de personas, equipajes, mercancías y vehículos, y se brinda servicios complementarios de facilitación y de atención al usuario. Los CEBAF podrán estar ubicados íntegramente en el territorio de un país, aledaño a un paso de frontera; o a un lado y otro aledaños al paso de frontera, es decir, unas instalaciones sobre el territorio de un país, y otras sobre el del país limítrofe¹⁴.

Estos centros están oficializados por la Decisión 502 de la CAN, “el objetivo de esta norma comunitaria es promover el establecimiento de los CEBAF en los Países Miembros de la CAN, así como aprobar un marco de normas generales sobre su desarrollo y funcionamiento, para la aplicación del control integrado en los mismos.

Se entiende por “control integrado” la verificación y supervisión de las condiciones legales de entrada y salida de personas, equipajes, mercancías y vehículos que realizan, en forma conjunta en los CEBAF, los funcionarios nacionales competentes designados por el país de salida y el de entrada¹⁵.

En este sentido ya está enmarcado todo legalmente, y de manera comunitaria, por medio de instituciones que desarrollen el proceso común en función de la cooperación y la negociación. Para poder demostrar la necesidad de mayor cooperación y de fortalecer la ZIF, como estrategia de cooperación, y crecimiento hacia la integración profunda y sostenida limitaré mi estudio a las ZIF Colombia y Venezuela, (Táchira- Norte de Santander), estudiando su contexto y su desarrollo, en especial en su principal sector de intercambio binacional fronterizo a pesar de la salida de Venezuela en 2006, reviso datos y ratifico la necesidad de ampliar esta estrategia de negociación en beneficio de un acuerdo que ha tenido tantos tropiezos, ya sea mediante el apoyo de la CAN o con nuevos acuerdos de integración subregional.

14 Página Oficial de la Comunidad Andina de Naciones: <http://www.comunidadandina.org/fronteras/cebafe.htm>. consultado 18 de abril de 2008.

15 Ibidem

1.2.2. ZIF Colombia – Venezuela

El caso Colombia – Venezuela en estos momentos es muy delicado debido a los nuevos conflictos de política exterior, por asuntos internos y terrorismo. Mi interés es el análisis desde la perspectiva de la integración sostenible, y el flujo comercial de intercambio entre Colombia y Venezuela, zona Táchira(Venezuela) y Cúcuta (Santander), estudiando su evolución desde 2005 hasta ahora, realizando un estudio del impacto del flujo de intercambio con la salida de Venezuela y en especial durante la crisis diplomática reciente.

Los 2.219 Kilómetros de frontera, han estado rodeados de estudios y de tropiezos a la vez, los compromisos comunitarios y los problemas de política exterior han retrasado enormemente la integración de frontera, estancando el proceso y llevándolo a nuevos escenarios, que no se habían proyectado¹⁶.

Según La Investigadora Socorro Ramírez En 2004 “Cuando universidades de frontera –Los Andes del Táchira, la Libre y La Francisco de Paula Santander de Cúcuta- con el apoyo de los gobernadores de Táchira y Norte de Santander y asesores de la CAN, y del grupo académico binacional realizaron, un estudio sobre lo municipios fronterizos para proponer una posible delimitación de la ZIF, como muestra el cuadro”¹⁷.

Este estudio se limitara a esta zona por ser un punto estratégico comercial y por establecer altos volúmenes de intercambio, adicionando que es la ZIF, de mayor adelanto en su establecimiento comunitario.(Autora).

Cuadro1. Delimitación ZIF (Propuesta)¹⁸.



16 Son tres zonas generales de estudio fronterizo, la zona de Maicao, la zona de Arauca y la zona de estudio Cúcuta, visto desde Colombia y su relación fronteriza. La zona general de frontera es muy importante en el intercambio comercial de los dos países, asociado esto con la premisa de la integración natural que opera bajo principios de vecindad e identidad cultural semejante (llámense idioma, costumbres, idiosincrasia).

17 Socorro Ramírez. convenio Andrés Bello. Serie 2. 70,72, Libro Publicado como serial del CAB, para América Latina.

18 Fuente: Propuesta de Definición y delimitación de la Zona de Integración fronteriza: Área Norte de Santander Colombia- Táchira Venezuela. CEFI. Universidad de Los Andes, Corporación Universidad Libre de Colombia. Seccional Cúcuta. Universidad Francisco de Paula Santander Diciembre.2004.

Este estudio se limitara a esta zona por ser un punto estratégico comercial y por establecer altos volúmenes de intercambio, adicionando que es la ZIF, de mayor adelanto en su establecimiento comunitario.(Autora). Lamentablemente este estudio no tuvo la importancia, ni acogida que debería tener en la delimitación de las ZIF, la coyuntura de los países, el conflicto y los asuntos de conflicto ideológico, han dilatado el análisis y ha dejado este proceso tan importante como posterior, como análisis de estudio no prioritario; considero entonces que la CAN, debe visualizar las estrategias de globalización de ver lo local, como un todo, que de esa forma las fronteras sean más dinámicas y por lo tanto los estados negociadores establecerán ventajas sobre el comercio y sobre las transacciones comerciales tanto de bienes como de servicios.

Es necesario igualmente que la CAN verifique los procesos políticos y logre conciliar el comercio recíproco y procurar mejorar la negociación con respecto a los asuntos de política exterior tan complejos y tan delicados en esta zona, fomentar la necesidad de ampliar las negociaciones comerciales y de ampliar la transferencia de tecnología y conocimiento como alternativo comunitario, y visualizar las fronteras en Colombia, como una estructura local, muy importante, para la negociación comercial, del país y su futura proyección exportadora. Cabe señalar que en la actualidad la política exterior se ha visto tensa en el sentido que se ha dilatado enormemente la negociación, las ideologías encontradas, y las posiciones contrarias, han dejado este juego de negociación como pierde- pierde, afectando especialmente al pequeño y mediano empresario.

Los gobiernos deben tomar medidas de crecimiento del comercio, ver la negociación como eje central y no como coyuntural, pues estamos hablando del futuro de nuestras empresas de intercambio y de desarrollo continuo.

El tema es muy complejo, pero considero necesario que este proceso de negociación, no se haga solo por parte de las entidades comunitarias, sino que se haga participe, directamente, la pequeña y mediana empresas y por su puesto la sociedad civil, que las propuestas trasciendan y que desde lo pequeño establezcan mecanismos globales de cambio, que sea un proceso de bola de nieve, que replique en todos los sectores, en pro de la integración sostenible y profunda.

1.2.3. La ZIF y el comercio binacional.

La CAN ha tenido últimamente un tratamiento especial sobre las ZIF entre Colombia y Venezuela, en especial sobre la región de norte de Santander y El Táchira.

“La razón fundamental para pensar en la creación de la ZIF en la frontera Táchira - Norte de Santander es la singularidad de la dinámica y las características de atención que los respectivos gobiernos nacionales han otorgado a este espacio fronterizo, bien sea mediante acciones de política interna como mediante la experiencia de integración subregional a través de la Comunidad Andina (CAN). El espacio limítrofe entre la República Bolivariana de Venezuela y la República de Colombia que comprende el estado Táchira y el departamento Norte de Santander, es un área geográfica caracterizada por una compenetración capaz de aminorar las diferencias entre los países y en determinados momentos ignorar las regulaciones legales de los gobiernos nacionales”¹⁹.

Es una ventaja de negociación importante en la medida que el flujo comercial es muy dinámico y la infraestructura ayuda a realizar un intercambio continuo, y estructurado. Dentro de la estrategia descrita anteriormente con la solidificación de las ZIF en la Decisión 501 de la CAN, se estableció igualmente la limitación de los municipios incluidos en este proyecto²⁰.

Con esta propuesta la limitación de la propuesta ZIF establece una estrategia de globalización y funcionalidad, limitando la estrategia inicial, para establecer el desarrollo limítrofe, tal como lo dice la CAN, en su página Oficial, establecer el desarrollo fronterizo como estrategia de cooperación, y premisa de la cooperación supranacional.

Bajo estos criterios se realizó una selección de los municipios a incluir en las ZIF binacional y como diagnóstico los municipios seleccionados para implementar directamente la estrategia de las ZIF fueron:

“Municipios Cúcuta, Herrán, Ragonvalia, Puerto Santander y Villa del Rosario, de Norte de Santander, por Colombia, y Bolívar, Pedro María Ureña, Rafael Urdaneta, García de Hevia y San Cristóbal, del estado Táchira, Venezuela. La ZIF comprendería un territorio de 3.239 km², correspondientes 1.555 Km² para el Norte de Santander y 1.684 km² para el estado Táchira. La población por incluir es de 1'243.222, pertenecientes a Norte de Santander 818.989 habitantes y al Táchira 424.233”²¹.

Estableciendo estrategias de cooperación e intercambio que pueden generar estructuras crecientes, pero el contenido esencial de la cooperación y la integración han establecido un cuestionamiento esencial en la medida, que los negociadores son países que tienen unas economías similares sin contar el petróleo, en Venezuela, pero incluyéndolo se estaría hablando de una estructura no equilibrada de negociación, sin contar que los municipios no poseen la infraestructura ideal, para establecer estas zonas.

Es importante establecer que las estrategias locales deben convertirse en solidas y que en la medida que esto sea potencialmente necesario la creación de instituciones y la ramificación del funcionalismo, propongan alternativas de cooperación en la búsqueda de estrategias compartidas de crecimiento e integración sostenida, siempre y cuando estas estrategias converjan en un ejercicio de cooperación de suma común, y que los problemas estructurales no afecten a estas zonas naturalmente y geoestratégicamente formadas para la negociación, estas propuestas deben generalizar y ampliarse en las zonas de frontera y establecer mecanismos de vecindad, que trasciendan sobre todo el esquema subregional, hacia estrategias comunes que puedan estar por encima de los estados y que se fundamenten como pivote de la negociación internacional.

1.2.4. ZIF. Colombia y Venezuela en cifras.

Al observar preliminarmente las cifras proporcionadas por el Ministerio de comercio industria y turismo²² en relación con la evolución de la balanza comercial Colombo Venezolana durante los últimos 4 años, se puede llegar a afirmar que los flujos comerciales totalizados anualmente no guardan una relación proporcional con los sucesos políticos y de orden diplomático que se han presentado entre los dos países. Para 2004 la balanza comercial mostraba un superávit a favor de Colombia por \$ 596,26 millones de dólares, tal cifra se incrementó hasta llegar en 2006 a 1263.37 millones de dólares. Un hecho destacable de las cifras analizadas es que la participación de Venezuela como mercado de las exportaciones colombianas empezó a disminuir una vez se produjo la salida de ese país de la Comunidad andina de naciones, en el año 2006, sin embargo no se ha producido una verdadera desconcentración ya que sigue siendo el segundo consumidor

19 Border integration zone in north of Santander Colombia – Táchira Venezuela. Difficulties for its creation and implementation. En: http://oai.saber.ula.ve/cgi-win/be_alex.exe?Acceso=TO16300002677/6&Nombrebd=saber abril 20 de 2008.

20 Ibidem

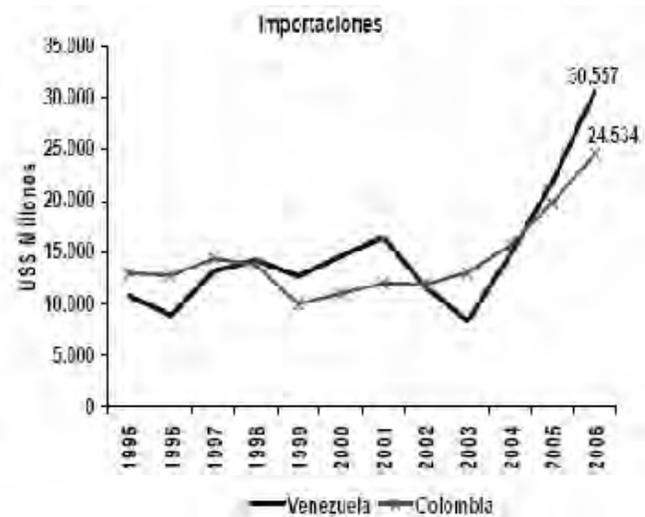
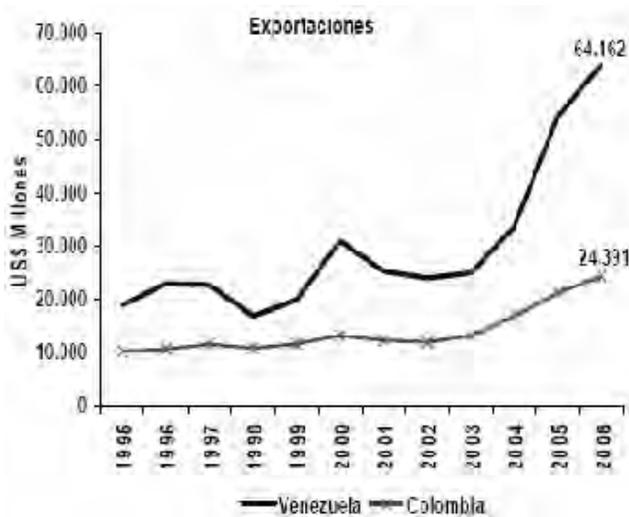
21 Ibidem

22 Página Oficial Ministerio de Industria y comercio, Colombia. En http://www.mincomercio.gov.co/eContent/Documentos/estadisticas/balanza/anual/BALP_AÑO.XLS. Consultado mayo 3 de 2008.

de productos Colombianos después de Estados Unidos. La mayoría de exportaciones a Venezuela son de productos no tradicionales, que son los exportados por la mayoría de Micro y pequeñas empresas en Colombia, lo cual hace que estas empresas desarrollen una alta dependencia del mercado venezolano. En el primer trimestre de 2008 las ventas totales a Venezuela ascendieron a 1314 millones de dólares, un 54,4% más que en el 2007, dentro de este total US\$ 223,9 millones correspondieron al sector de confecciones; US\$ 204.2 millones en animales y sus productos (carne de res); 107.3 millones en productos químicos; US\$ 90.7 millones en curtiembres y sus derivados; US\$ 78.3 millones en textiles; US\$ 69.8 en alimentos, bebidas y tabaco y US\$ 66.2 millones en vehículos.²³

1.2.4.1 Balanza comercial Colombia Venezuela

AÑO	SALDO BALANZA COMERCIAL	VARIACIÓN
2005	US\$ 934'522,000	
2006	US\$ 1.269'376,000	35,18%
2007	US\$ 3.905'874,000	209,16%



Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo.

1.2.4.1.1 La influencia de la crisis en cifras

El 14% de los alimentos que se venden en Venezuela son importados desde Colombia y consisten básicamente en Carne, Leche y alimentos empacados, ante la reciente tensión en el entorno bilateral Venezuela está buscando nuevos proveedores como Brasil y Argentina que le suministren los productos que actualmente importa desde Colombia, tal plan es una política a largo plazo puesta en marcha por el gobierno venezolano desde 2003. Actualmente el crecimiento de las importaciones venezolanas desde Colombia, es

tan solo la mitad del crecimiento de las importaciones venezolanas desde Brasil, es tres veces menos que las de Argentina y un 30% inferior al crecimiento de las importaciones uruguayas.²⁴

Dentro de las barreras interpuestas por el gobierno venezolano anteriormente enunciadas esta el otorgamiento de un certificado de origen que antes se expedía máximo en 24 horas pero ahora puede tardar días, semanas o incluso meses. Lo anterior ha generado una

²³ El tiempo, 24 de Marzo de 2008, pg. 13 A, Artículo: "preocupa menor ritmo de las exportaciones"

²⁴ La parábola del Titanic: ¿Puede hundirse la economía colombiana?, Jairo Bautista, Asesor Económico, Cámara de Representantes, en www.viva.org.co/cajavirtual/svc0101/download.php?archivo=articulo05

disminución de las operaciones aduaneras de más de un 50% desde marzo de este año. Los principales afectados son las pequeñas empresas de la región fronteriza que generan alrededor de 20.000 en la zona. El costo operativo por este trámite calculado por la Asociación Venezolana de Exportadores (AVEX) es de 400 millones de dólares para finales de 2008.

1.2.4.1.2 Participación de Colombia en el comercio exterior de Venezuela



Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo.

1.2.4.1.3 Participación De Venezuela En El Comercio Exterior De Colombia



Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo.

Un ejemplo de la interdependencia comercial entre Colombia y Venezuela es el sector automotriz, ya que ante la decisión venezolana de reducir la cuota de importación de carros producidos en Colombia se ha generado una disminución en la expectativa de exportación de alrededor del 46% dado que el año anterior se exportaron 48.000 unidades aproximadamente, mientras que para este año los cálculos mas optimistas apuntan a la exportación de solo 22.100 unidades. A su vez el volumen de fabricación disminuiría en 14% aproximadamente frente a las 181.941 unidades de 2007. Esta situación ya ha generado reducciones de personal en las principales ensambladoras

como la Compañía Colombiana Automotriz y Sofasa quienes tuvieron que despedir a 440 y 374 personas en lo corrido del año respectivamente. En el caso de Colmotores se suspendió el proceso de contratación de alrededor de 450 personas. Actualmente el gremio automotriz está buscando otros mercados que ofrecen ventajas comerciales y arancelarias como Perú, México y los países centroamericanos, aunque el efecto de estas acciones no logrará compensar la reducción del mercado venezolano en el corto plazo.

Otro sector que se ha visto afectado por las radicales medidas económicas del gobierno venezolano es el de cementos. Ante la reciente decisión de nacionalizar la industria cementera venezolana el grupo Argos de Colombia, propietario de la empresa Cemento Andino en el estado de Trujillo, tendría que negociar una indemnización con el gobierno Venezolano, de alrededor de 200 a 250 millones de dólares que cubran no solo la adquisición (84 millones de dólares) que se pagó de contado al mismo gobierno en 1997, sino también la expansión de la planta y el lucro cesante que se genere durante el proceso. Por otra parte el valor de la acción de la Compañía nacional de Chocolates en la bolsa de valores de Colombia sufrió una gran volatilidad duran-

te la reciente crisis diplomática. A comienzos de 2008 el precio de la acción era de \$ 16.600 pero en el punto más álgido de la crisis diplomática, el anuncio del cierre de la frontera por parte del presidente Chávez, el precio de la acción se redujo a \$ 13.740, reflejando una pérdida de 20.81% con respecto a su valor inicial en el 2008. Lo anterior se presentó dado que Venezuela representa el 10% de las ventas de la empresa Colombiana y para este año tiene pensado invertir alrededor de \$ 45.000 millones de pesos en el mercado del vecino país. En ambos casos se refleja la necesidad mutua de los mercados de los dos países, por lo que se confirma la necesidad de separar y proteger el comercio binacional de la permeabilidad de los asuntos coyunturales.

1.2.4.1.4 Exportaciones Colombianas a Venezuela

Cifras en millones de dólares

PRODUCTO	2004	2005	2006	2007
Total	\$ 1.627,15	\$ 2.097,59	\$ 2.701,73	\$ 5.210,33
Derivados del petróleo	\$ 8,38	\$ 10,96	\$ 4,64	\$ 4,39
Carbón	\$ 6,35	\$ 6,11	\$ 4,12	\$ 6,12
Alimentos	\$ 342,51	\$ 387,64	\$ 530,67	\$ 688,01
Confecciones	\$ 121,73	\$ 170,64	\$ 246,69	\$ 842,19
Química básica	\$ 192,38	\$ 194,24	\$ 240,99	\$ 337,07
Maquinaria y equipo	\$ 127,69	\$ 170,40	\$ 249,57	\$ 452,55
Industria automotriz	\$ 263,90	\$ 476,47	\$ 573,28	\$ 982,17
Otras	\$ 564,21	\$ 673,07	\$ 851,79	\$ 1.696,83

Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo.

Inicialmente se evidencia que la tasa de crecimiento es permanente y bastante representativa al ubicarse en un 28.91% entre 2004 y 2005 y en un 28.80% entre este año y el 2006, sin embargo tiende a crecer abruptamente entre el 2006 y 2007 al llegar a un 92.85%. La explicación de esto radica en la desarticulación del aparato productivo interno de Venezuela a partir de la nacionalización de diferentes compañías cuyos productos no fueron remplazados en el mercado por empresas venezolanas sino que tuvieron que empezar a

importarse, lo cual benefició a Colombia enormemente, como lo evidencian las estadísticas, ya que a excepción de los derivados del petróleo los principales productos que componen la oferta de Colombia a Venezuela han presentado un crecimiento representativo para cada uno de los periodos estudiados. Dentro de los productos más representativos están los agrupados bajo el rubro de alimentos ya que su participación oscila entre un 17 y un 21% del total de exportaciones, así como también el sector automotriz, cuya participación esta entre un 16.21 y un 22.71%.

1.2.4.1.5 Importaciones Colombianas desde Venezuela

PRODUCTO	2004	2005	2006	2007
Total	\$ 1.081,79	\$ 1.219,12	\$ 1.437,61	\$ 1.365,35
Derivados del petróleo	\$ 87,72	\$ 79,21	\$ 179,05	\$ 57,66
Alimentos	\$ 40,52	\$ 41,98	\$ 37,57	\$ 18,14
Textiles	\$ 20,25	\$ 17,32	\$ 18,70	\$ 14,14
Industria liviana	\$ 28,02	\$ 30,51	\$ 36,79	\$ 31,40
Metalúrgica	\$ 414,10	\$ 471,47	\$ 462,00	\$ 494,46
Química básica	\$ 314,23	\$ 378,45	\$ 422,66	\$ 316,88
Maquinaria y equipo	\$ 36,25	\$ 45,50	\$ 50,81	\$ 38,54
Industria automotriz	\$ 89,48	\$ 110,14	\$ 244,94	\$ 182,44
Otros	\$ 51,23	\$ 44,54	\$ 45,09	\$ 212,31

Fuente: Ministerio de comercio industria y turismo.

Los dos rubros que más importa Colombia desde Venezuela están agrupados en el sector de industria básica, son productos de la industria metalúrgica y químicos. Con respecto a los primeros las importaciones se han incrementado entre un 7.02 y un 13.85% para el periodo 2004-2007, el crecimiento en la importación de productos de la industria química dentro del total de importaciones desde Venezuela también se ha incrementado sucesivamente un 11.68% entre 2004 y 2005 y un 20.43% entre 2005 y 2006 aunque para 2007 este rubro presenta un decrecimiento de 25.02%.

En cuanto al crecimiento general de las importaciones se puede hablar de un incremento marginal moderado que en promedio es de 8.91%. El hecho de que el crecimiento de las importaciones Colombianas desde Venezuela no se hayan incrementado de la misma forma que las exportaciones hacia ese destino es el motivo que origina el desequilibrio en la balanza comercial entre los dos países, el cual es utilizado frecuentemente como argumento por parte del gobierno venezolano para imponer restricciones al comercio como las cuotas máximas de importación que actualmente afectan

al sector automotriz o los controles aduaneros que han incrementado los tiempos de transacción entre los dos países.

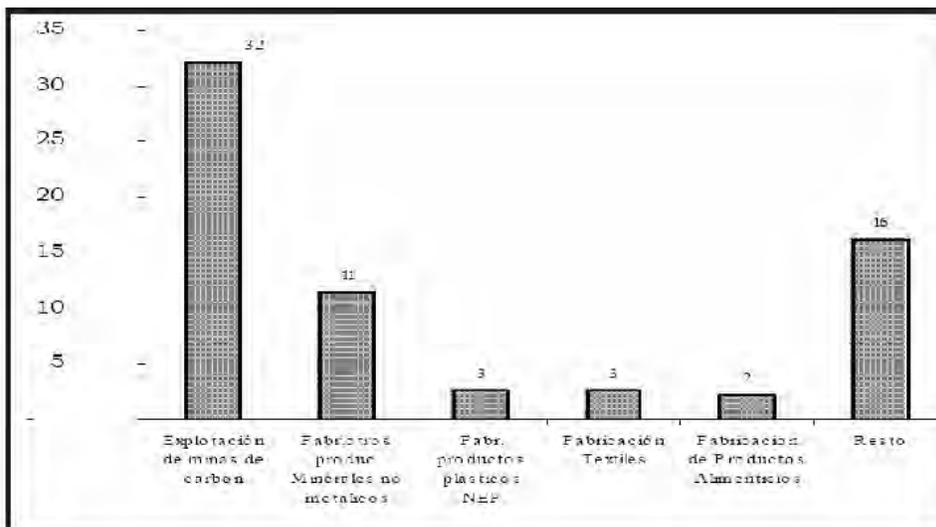
1.2.5 Zona de integración fronteriza Norte de Santander – San Antonio del Táchira

Para el año 2003 Norte de Santander exportó US\$ 40´262.067 de los cuales US\$ 13´726.609 se exportaron a Venezuela, de la misma forma en 2004 las exportaciones totales del departamento llegaron a US\$ 66´994.713, incrementándose en un 66.40% con respecto al 2003, de la misma forma US\$ 26´481.644 de las exportaciones de 2004 fueron a Venezuela que, comparados a la cifra exportada a ese país en 2003 muestra un incremento de 92.92%. Lo anterior permite afirmar que el crecimiento del flujo comercial binacional en la zona de integración fronteriza fue mayor en más de un 25% al crecimiento del flujo comercial con otros mercados para el periodo estudiado. Dentro de los sectores más representativos dentro del comercio de la zona se encuentra el de combustibles, aceites y ceras minerales que representa entre el 49 y 53% del total de productos exportados para ese periodo, así como productos de la industria cerámica y del calzado que representaron alrededor del 18% del total de productos exportados en la zona para el periodo 2003-2004.

Para 2003 Norte de Santander importó un total de US\$ 35´200.490 de los cuales US\$ 23´219.433, un 66%, provino de Venezuela. Para 2004 las importaciones totales de la zona ascendieron a US\$ 72´040.651, un 104.7% más que en 2003, mientras que las importaciones desde Venezuela en 2004 se incrementaron en un 72.9% al llegar a US\$ 52´515.333. Lo anterior evidencia una tendencia de crecimiento mayor en las importaciones frente al incremento de las exportaciones Colombianas en la región, sin embargo la tendencia no se replica en el comercio binacional con Venezuela, donde se presenta un crecimiento mayor de las exportaciones para el periodo 2003-2004. De todas formas el crecimiento marginal del flujo comercial entre un año y otro es reflejo del potencial comercial de la ZIF. Los rubros más representativos dentro de las importaciones de la región en 2004 fueron la fundición de hierro y hacer con un 17.65% de participación sobre el total de importaciones y la maquinaria industrial que con sus insumos representan un 11% del total de importaciones.

1.2.5.1 Exportaciones no Tradicionales Fob Norte De Santander 2003-2004

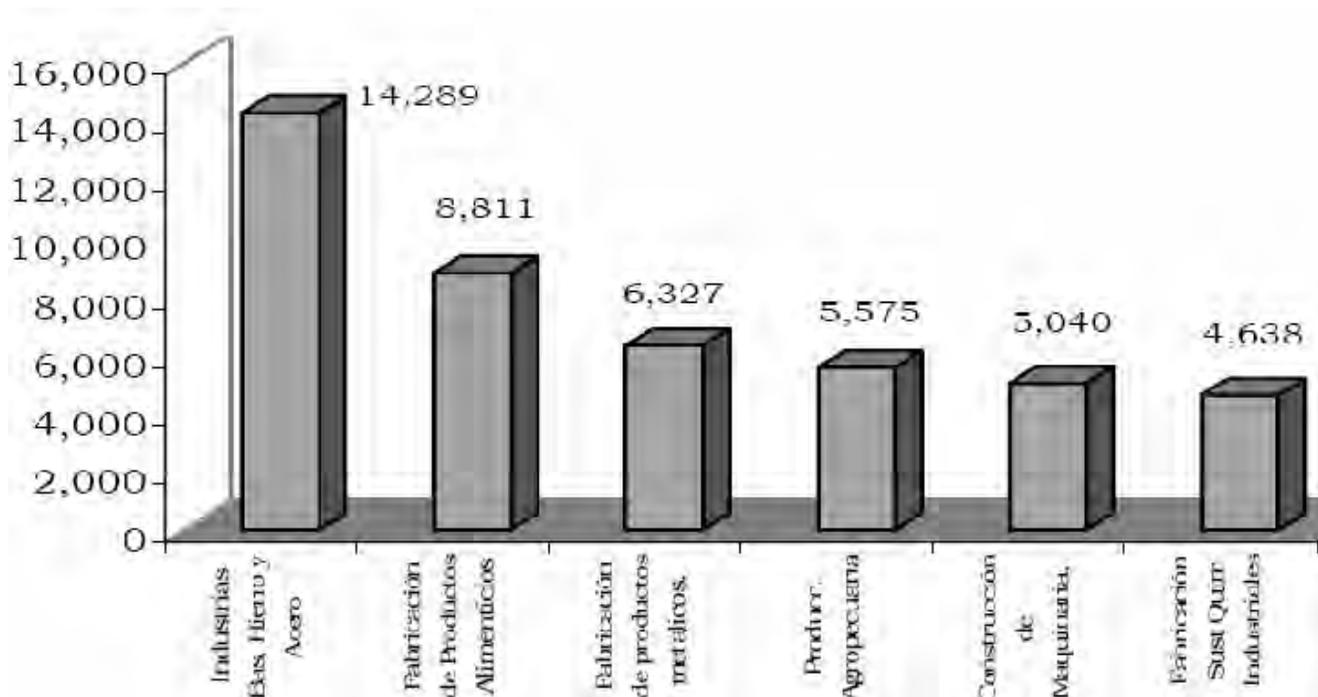
Cifras en millones de dólares.



Fuente: Dane

1.2.5.2 Importaciones valor CIF Norte de Santander 2003-2004

Cifras en miles de dólares



Fuente: Dane

En el primer semestre de 2005 las exportaciones de Norte de Santander llegaron a US\$ 25´603.032, en el mismo periodo de 2004 este rubro era de US\$ 10´886.831 lo cual demuestra un incremento del 135,17%. De la misma forma la participación de las exportaciones a Venezuela dentro de estos totales paso de un 66.77% (US\$ 7´269.452) en el primer semestre de 2004 a un 81.40% (US\$ 20´840.688), lo anterior representa una variación porcentual entre ambos periodos de un 186.69%. Dentro de los productos con mayor dinámica exportadora se encuentra la industria cerámica y la industria del calzado con una participación del 30.33% y del 12% respectivamente para el periodo referido.

Por su parte las importaciones muestran un incremento en la cifra total para la región entre el primer semestre del 2004 y el mismo periodo de 2005 de un 29.3% al pasar de US\$ 33´005.069 a US\$ 42´679.307, mientras que las importaciones desde Venezuela presentaron un incremento marginal entre los periodos referidos de un 16.2% al pasar de US\$ 24´331.049 a US\$ 28´283.096. Sin embargo, también se presenta una especie de desconcentración de las importaciones provenientes de Venezuela ya que la participación de las mismas dentro del total pasa de 73.7% en el primer semestre de 2004 a 66.27% en el primer semestre de 2005, aunque de todas maneras este país sigue siendo el primer proveedor de bienes y servicios en la región.

Dentro de los principales productos que se importaron en el periodo referido esta la maquinaria e insumos industriales con una participación de 16.47% dentro del total de importaciones. En segundo plano están los derivados de la industria de fundición de hierro y acero con una participación del 12.44%.

Según el DANE²⁵, para 2006 Norte de Santander exportó a todo el mundo un total de US\$ 116 684.460, de los cuales un 63.6% (US\$ 74 350.031) tuvo como destino el mercado venezolano, por su parte las importaciones de Norte de Santander ascendieron a US\$ 58 391.557 de los cuales US\$ 41 849.616 (71.7%) se realizaron desde Venezuela. Así pues se puede afirmar que la viabilidad del intercambio comercial en la zona de integración fronteriza es sustentable y hacia futuro tiende a incrementarse a medida que las empresas de ambos países encuentren oportunidades de negocio a partir de las condiciones especiales que la ZIF les ofrece.

Un ejemplo de lo anterior es el caso del régimen administrativo del sector azúcar impulsado por el gobier-

no del Táchira. El sector del azúcar es primordial en la región pues genera 1600 empleos directos y 6900 indirectos para ciudadanos de ambos países, por otra parte este sector involucra a diferentes eslabones de la cadena de valor desde el cultivador, pasando por el transportador hasta el comercializador, el consorcio Colombiano CIAMSA. La fábrica de azúcar está ubicada en Ureña, Venezuela pero requiere de la producción de materia prima desde ambos lados de la frontera para generar márgenes aceptables de rentabilidad. Para facilitar el proceso de producción a los trabajadores de ambos lados de la frontera se les concede un permiso temporal de trabajo que les permite movilizarse de su residencia a su sitio de trabajo de manera legal. Esta iniciativa cuenta con respaldo gubernamental de ambos países que se evidencia en aspectos como el plan de mejoramiento ambiental para el manejo de la quema de residuos de la cosecha de caña de azúcar y el programa de restitución de vehículos para los transportadores de caña de azúcar, que facilita condiciones de crédito para la adquisición de vehículos nuevos que sean destinados a esta labor²⁶.



25 www.legiscomex.com, Países destino y de origen de las exportaciones e importaciones de Norte de Santander, Diciembre 12 de 2006.

26 El régimen del sector azúcar en la zona de integración fronteriza entre Colombia y Venezuela: Una nueva forma de vecindad, Francisco Javier Sánchez C. Profesor -Investigador del Centro de Estudios de Fronteras e Integración (CEFI), Universidad de Los Andes, Táchira - Venezuela

Las cifras muestran que los países tienen una dinámica importante en estas zonas de frontera, caso especial de estudio Táchira (Venezuela) Norte de Santander (Colombia), en ese sentido los procesos funcionales de cooperación durante la salida de Venezuela no se afectó como se esperaba, igualmente la dinámica negociadora entre los dos países ha estado centrada en el intercambio continuo y en la organización comercial binacional.

2. CONCLUSIONES

La estructura funcional que se demanda en las Zonas de Integración fronteriza, es vinculante en la medida que estos procesos locales y glocalizados, pueden generar una dinámica a nivel internacional, especificando que es evidente y directa la cantidad de flujo comercial de las zonas de frontera, y que esta dinámica es evidente y de integración regional, dando lugar a una estrategia de vecindad funcionalista que implica una solidez de estas zonas, que realizan de manera natural el comercio y por decirlo de alguna manera de carácter espontáneo y estableciendo una visión de entidad funcional o ramificada, que implica la especificación y ampliación del flujo comercial.

En este sentido la cooperación internacional pasa a tener una importancia enorme en estos procesos locales, y la CAN ha establecido la normatividad adecuada para el establecimiento y desarrollo de estas zonas,

La idea central es que estas propuestas locales no se queden en papel y no se pierdan las iniciativas comunitarias, por lo tanto se debe establecer la organización de instituciones que se encuentren por encima de los estados, que se encarguen de los asuntos de vecindad y frontera.

En la medida que se establezca la importancia que se le debe dar a lo local y que la organización se lleve a un acuerdo llámese CAN o la nueva UNASUR, estas estrategias redundarán en la tan anhelada posibilidad de una integración sostenida, que involucre todos los sectores y amplíe la proyección integracionista a un proceso global que pueda incursionar en la interdependencia actual del mundo.

La evidencia en las cifras es contundente pese a la salida de Venezuela y a la crisis diplomática el flujo comercial disminuyó, pero no en las proporciones negativas que se esperaban, se evidenció que el flujo comercial se mantuvo y el intercambio en la zona de integración fronteriza específicamente seleccionada de Táchira (Venezuela) y Cúcuta (Colombia), se ha mantenido como zona de comercio recíproco y de una vinculación funcional potencial, que genera una gran propuesta ver lo local y partir de esta para lograr estrategias regionales y globales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acosta Puertas, Jaime y Santamaría, Luisa Fernanda. “El desarrollo humano sostenible en el marco de la integración americana”, en: Bogotá. Documentos ocasionales, núm. 44, enero-marzo, 1997, pág.37-61.
- Balassa, Bela. *Teoría de la Integración Económica*. México: UTHEA, 1964.
- Balassa, Bela. *Trade Creation and Trade Diversion in the European Common Market*. UTHEA, 1967.
- Bisceglia, Nicolás Emiliano. (2008). “Los procesos de integración y cooperación: hacia un modelo posible” [en línea], disponible en: Foro para la proyección política de la unidad sudamericana, <http://www.union-sudamericana.net/castellano/notas/opi_003.html>, consultado: 13 de marzo de 2008
- Bustamante de Pernía, A. M. y Caraballo, L.Javier. (2008). “Zonas de Integración Fronteriza (ZIF) en Norte de Santander (Colombia) - Táchira (Venezuela). Dificultades para su creación e implementación” [en línea], disponible en:<<http://209.85.207.104/search?q=cache:v20aWWJbvzEJ:saber.ula.ve>>, consultado: 20 de abril de 2008.
- Bautista, Jairo. (2007). “La parábola del Titanic: ¿Puede hundirse la economía colombiana?” [en línea], disponible en: Corporación Viva la Ciudadanía, <www.viva.org.co/cajavirtual/svc0101/download.php?archivo=articulo05>, consultado: 3 julio 2008.
- Cardona, Diego. “¿Tiene futuro la Comunidad Sudamericana de Naciones?”, en Nueva York: *Foreign Affairs en Español*, vol. 5, núm. 55,2005, pág.84-92.
- Keohane Robert. *After Hegemony: Cooperation and Discord in the World Political Economy*. Princeton NJ: Princeton University Press, 1984.
- Mora, Ramírez. Ángela Julieta. (2000) “Sostenibilidad de la Integración. Un punto de vista alternativo” [en línea], disponible en: Revista Expectativas, <www.utadeo.edu.co/expectativas>, consultado: 23 de mayo de 2008.
- Mora Ramírez, Angela Julieta. “El ALCA Un paradigma” en Montevideo: Revista GEOSUR Asociación latinoamericana de Estudios Geopolíticos e Internacionales, 2003, pág.15-23.
- Mora Ramírez Angela Julieta. “La integración fronteriza Colombia- Venezuela, desde la visión de la teoría de la integración sostenible. En Montevideo (Uruguay), En Revista GEOSUR, Asociación Latinoamericana de Estudios geopolíticos e Internacionales- Uruguay. Número 337-338, mayo-junio de 2008, pág.15-31.
- Mitrany, David. (1975). “The functional theory of politics” [en línea], disponible en: CEPC, <<http://74.125.45.104/search?q=cache:BefjGsR-B7RsJ:www.cepc.es/rap/Publicaciones.>,”> consultado: marzo de 2008.
- Novy, Andreas. (2008). “Economía Política Internacional” [en línea], disponible en: Departamento para el Desarrollo Urbano y Regional de la Universidad de Economía de Viena < <http://www.lateinamerikastudien.at/content/wirtschaft/ipoesp/ipoesp-2149.htm>>, consultado: 15 de abril de 2008.
- Godard, O y Beaumais, O. “Économie, croissance et environnement De nouvelles stratégies pour de nouvelles relations Revue économique”, en Paris: *Perspectives et réflexions stratégiques à moyen terme*, Vol. 44, Numéro Hors série: Francia,1993, pág. 143-176.
- Ramírez, Socorro. “Bogotá 2006: Ámbitos diferenciados de las Fronteras Colombiana. Las Zonas de integración Fronteriza: Desafíos de la CAN y Suramérica”, en Bogotá: Revista Oficial: “Cátedra de integración” Convenio Andrés Bello, septiembre de 2006, pág. 51-92.
- Rey, Germán. (2008). “Integración y re acomodamientos de las industrias culturales: Organización de Naciones Unidas, para la educación la ciencia y la cultura” [en línea], disponible en: <<http://portal.unesco.org/culture/es/ev.2008>>, consultado: 13 de abril de 2008.
- Sánchez C Francisco Javier. (2008). “El régimen del sector azúcar en la zona de integración fronteriza entre Colombia y Venezuela: Una nueva forma de vecindad” [en línea], disponible en: Página Oficial cámara Colombo- Venezolana, <<http://www.comvenezuela.com/>>, consultado: 23 de julio de 2008.
- Página Oficial Comunidad Andina de Naciones. (2008). Decisiones CAN Comunidad Andina de Naciones: 501, 502, 503. “Con las cuáles se reglamentan y normatizan las políticas de negociación en las zonas de integración fronteriza”. Disponible en: www.comunidadandina.org. Consultada durante toda la investigación.
- Colombia, Departamento Nacional de Planeación (DNP) 2001 Documento Conpes 3155, por medio de la cuál reglamenta: “Colombia y sus fronteras: “políticas de frontera”, caracterización regional socioeconómica comparada por países y departamentos fronterizos”, Adoptado en Bogotá, diciembre de 2001. En: página oficial DNP www.dnp.gov.co. Consultado 16 de agosto de 2008.
- Legiscomex. (2006). “Países destino y de origen de las exportaciones e importaciones de Norte de Santander” [en línea], disponible en: <www.legiscomex.com>, consultado: septiembre 12 de 2008.

Sintaxis digital en el ciberperiodismo universitario:

ACN, Directo Bogotá, Escenario y Papiro, un caso

MIREYA BARÓN PULIDO
mbaronpu@poligran.edu.co

Mireya Barón Pulido

Licenciada en Ciencias de la Educación con Especialidad en Lingüística y Literatura Española. Magister en Lingüística Española e Hispánica del Instituto Caro y Cuervo-Seminario Andrés Bello; con estudios en traducción de la Universidad Javeriana y de Langue Française, Paris IV-Sorbonne. Docente-Investigadora en el Área de Periodismo. Miembro de Redicom, (Red Colombiana de Investigadores en Colombia) www.javeriana.edu.co/redicom/inicio. Ha realizado las siguientes

investigaciones: “La Ciudad desde el periodismo local universitario, un caso”, publicada en Redicom, difundida en Conlacom-Bolivia 2007. Y “Sintaxis digital en ciberperiodismo universitario”.

Docente de tiempo completo, adscrita al Departamento de Comunicación del Politécnico Gran Colombiano. Actualmente es Directora del grupo Comunicación Estratégica y Creativa de la Facultad de Ciencias de la Comunicación y Artes. Cvlac Colciencias.

RESUMEN

El actual artículo expone los resultados de la investigación cualitativa que pretende evidenciar el comportamiento y las relaciones de tres características sustanciales en la sintaxis del periodismo universitario en línea: niveles de hipertextualidad, de multimedialidad y de interactividad, tomando como punto de referencia la macronavegación y/o micronavegación de los documentos digitales.

Esta primera exploración acude a la lectura detallada en el monitor y de sus textos digitales. Se utilizó el software Qualrus con el propósito de sustentar las categorías del AC –análisis de contenido– en las respectivas redes que visualizan la tendencia de macronavegación o micronavegación en los cuatro periódicos universitarios; etapa que se cotejó con los datos de la sesión de grupos focales emisores: ACN (Universidad Central), Directo Bogotá (Universidad Javeriana), Escenario (Universidad Santo Tomás) y Papiro (Politécnico Gran Colombiano Institución Universitaria).

Los datos arrojados se convierten en evidencia del comportamiento e incursión de la praxis ciberperiodística en el ámbito universitario, toda vez que son el escenario potenciador de la formación en competencias profesionales del periodista del siglo XXI en la región.

Agradecemos la receptividad de los webmasters, diagramadores, docentes y estudiantes de las respectivas facultades que con su tiempo e información aportaron a la consecución de la investigación.

PALABRAS CLAVE

sintaxis hipertextual, periodismo digital universitario

ABSTRACT

The current article exposes the results of the qualitative research that tries to demonstrate the behavior and the relations of three substantial characteristics in the syntax of the journalism university on line: levels of hipertextual, of multimedia and of interactivity, taking as a point of reference macronavigation y/o micronavigation of the digital documents.

This first exploration comes to the reading detailed in the monitor and of its digital texts. There was in use the software Qualrus with the intention of sustaining the categories of the AC –Content Analysis– in the respective networks that visualize the trend of macronavigation or micronavigation in four university newspapers; stage that was arranged with the information of the session focal issuing groups: ACN (Central University), Directo Bogotá (Javeriana University), Escenario (Universidad Santo Tomas University) and Papiro (Politécnico Gran Colombiano Fundación Universitaria).

These data turns into evidence of the behavior and incursion of the on line journalism practice into the university area, although they ensue the enhancer scene from the formation in professional competences of the journalist of the century XXI in the region.

We are grateful for the receptivity of the webmasters, designers, teachers and students of the respective powers that with his time and information they contributed to the attainment of the investigation.

KEY WORDS:

hipertextual syntaxis, university digital journalism

1. INTRODUCCIÓN

Periodismo electrónico, Periodismo en línea, periodismo digital, ciberperiodismo son algunas de las acepciones más comunes para referirse al ejercicio de la escritura periodística que hace uso del canal Internet.

Al revisar el contexto social de los procesos en los que emergen las dinámicas de la comunicación, es necesario recordar el paso de la sociedad industrial a la sociedad informacional¹; aquella en donde la información se convierte per sé en generadora y dinamizadora de sus niveles de productividad y de poder.

Resulta oportuno analizar estas relaciones dentro de nuestros países, en América Latina, revisando sistemas de economía agraria y/o acceso-sencillez-proximidad a la información a través de internet: Perú, Bolivia, Argentina, México y Colombia entre algunos casos.

Conscientes de que este proceso mediático supera el hecho de montar una simple infraestructura, se trata de constatar esas dinámicas que caracterizan nuestros sistemas educativos, sistemas de las nuevas tecnologías y ciencia, contenidos para la ciudadanía y contexto administrativo de dicho bagaje informativo..

Una praxis que no lleva más de 14 años se ha convertido en epicentro de la bibliografía especializada, de eventos académicos locales y regionales, y de teorías nacientes nominadas ya por algunos expertos como narratología digital: el ciberperiodismo.

La incursión del periodismo en un nuevo canal: internet, las relaciones entre emisor y lector (internauta), el mismo lenguaje en el que se organizan unos contenidos, las estructuras tanto en su lógica como en

su forma, la incursión de géneros como flashes informativos o crónicas en formato de *weblog*², son hoy objeto de estudio en el campo de la comunicación.

En medio de este voluminoso contexto por indagar en nuestras facultades de comunicación social y periodismo, la actual investigación recoge los resultados de la tendencia que caracteriza la sintaxis digital en cuatro periódicos universitarios, que hacen evidente los tres elementos neurálgicos del ciberperiodismo: hipertextualidad desde el documento digital, multimedialidad e interactividad.

Aunque el ciberperiodismo se encuentra en un proceso de gestación, no debemos desconocer los elementos que empiezan a caracterizar la narrativa en este ejercicio ciberperiodístico, incluso en el ámbito universitario, espacio forjador de los futuros profesionales del periodismo.

Tomando como punto de referencia la definición de hipertexto como: "una combinación de nodos textuales que ofrece itinerarios diversos al lector, que configura así su propio relato", tendremos en cuenta lo que para algunos expertos como Ramón Salaverría y Joyceleine Urdaneta ya reconocen como características neurálgicas de la narrativa periodística digital: criterios de hipertextualidad, de multimedialidad y de interactividad.

Aunque el ciberperiodismo se encuentra en un proceso de gestación, no debemos desconocer los elementos que empiezan a caracterizar la narrativa en este ejercicio ciberperiodístico, incluso en el ámbito universitario, espacio forjador de los futuros profesionales del periodismo.

Tomando como punto de referencia la definición de hipertexto como: "una combinación de nodos textuales que ofrece itinerarios diversos al lector, que configura así su propio relato", tendremos en cuenta lo que para algunos expertos como Ramón Salaverría

¹En todas las sociedades ha habido información, advierte Castells. Consultado en: Rubio L, María, Documentación Informativa en el Periodismo Digital, Madrid, Ed., Síntesis, 2007, pág. 17.

²Salaverría, M. "Diseñando el lenguaje para el Ciberperiodismo", Quito. Revista Chasqui, Junio, N° 06, 2004, pág. 7.

y Joyceleine Urdaneta ya reconocen como características neurálgicas de la narrativa periodística digital: criterios de hipertextualidad, de multimedialidad y de interactividad.

2. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

Teniendo en cuenta dos fenómenos de contexto: la ruptura del periodismo hacia la década de los 60 y la incursión en la década de los 90, al asumir una praxis periodística en línea en las Facultades de Comunicación de América Latina con currículos que ofrecerían: Énfasis en Periodismo en línea, o con asignaturas que potencian competencias desde las TICs-Nuevas Tecnologías, surge el siguiente interrogante para indagar:

¿Cuáles son los elementos discursivos que caracterizan la redacción hipertextual del periodismo en línea: ACN Agencia Central de Noticias, Directo Bogotá, Escenario, y Papiro, en las Facultades de Comunicación Social de las Universidades Central, Javeriana, Santo Tomás y Politécnico Grancolombiano?

Esta primera fase de la investigación se ciñe a indagar cuáles son los elementos que desde la sintaxis ciberperiodística destacan los niveles de micro o macronavegación según la existencia o no de nodos y enlaces que evidencien la multimedialidad, la hipertextualidad y la interactividad.

3. MARCO CONCEPTUAL

Sea esta la oportunidad de reencuentro con la academia y la investigación latinoamericana para ofrecer desde los observatorios de medios en la construcción de sociedades más incluyentes, una mirada cualitativa de lo que cada uno de estos ejercicios percibe como realidad social desde la narrativa hipertextual.

La eclosión de un nuevo medio: la internet, la literatura que intenta dimensionar la retórica ciberperiodística, la temática convocante en eventos académicos nacionales e internacionales y la incursión del ciberperiodismo en los currículos de las facultades de comunicación en Iberoamérica, y hoy en América Latina son razones neurálgicas para empezar a dar evidencia empírica del comportamiento narrativo en dicha praxis periodística, y de manera específica en el periodismo formado en la academia.

Dimensiones de la Comunicación en la era de la Cibercultura

Es sustancial revisar las dimensiones de la comunicación que atraviesan el actual objeto de estudio, tal y como lo refiere el profesor Pierre Lévy⁵, al tener en cuenta 6 elementos que matizan todo este proceso de la comunicación –y por ende del periodismo—en la era de la cibercultura: Medios de Comunicación, Modalidad perceptiva, lenguaje, codificación, Dispositivo informacional (Unidireccional) y Dispositivo comunicacional (Bidireccional-Interacción)

TABLA 1: elementos comunicación en la cibercultura

ELEMENTOS	DEFINICIÓN	EJEMPLO
Medio (Medios de comunicación)	Soporte de información y de comunicación	CD-ROM, cine, texto impreso, Tv, teléfono, Internet
Modalidad Perceptiva	Sentido implicado por la recepción de la comunicación	Vista, oído, tacto, olfato, gusto, cinestesia
Lenguaje	Tipo de representación	Lenguas, música, fotografía, imágenes animadas, infografías, símbolos, etc
Codificación	Principio del sistema de grabación y de transformación de las informaciones	Análogica y Digital
Dispositivo Informacional	Relaciones entre elementos de la información	Mensajes de estructura lineal (textos) y en red (hiperdokumentos), mundos virtuales
Dispositivo Comunicacional	Relaciones entre los participantes de la comunicación	Dispositivo: uno-todos (radio, prensa, tv) / uno-uno en red (teléfono, correo) o / todos-todos, en espacio (mundos virtuales multiparticipantes, WWW)

5 Levy, Pierre, Cibercultura: La cultura de la sociedad digital, México, Anthropos, 2007, pág. 51

El destacado en negrita en las celdas de definición y ejemplo refieren a la relevancia de estos elementos en la redacción hipertextual del periodismo on line en las 4 facultades de comunicación que se analizaron en su grado de presencialidad o ausencia. Vale la pena aclarar, que el proceso de recepción-lector internauta no hizo parte de este estudio.

Teniendo como soporte estructural este contexto, se abordarán las características de la sintaxis ciberperiodística, recordando que la sintaxis hace alusión a la organización de los elementos discursivo. Inicialmente, debemos definir lo que se entiende por hiperdocumento, como sinónimo de hipertexto ciberperiodístico: "Hiperdocumento es un documento digital complejo, formado por un conjunto de elementos no necesariamente homogéneos, dotado de una determinada composición interna y que se puede leer o visualizar de una manera no necesariamente secuencial"⁶.

El hiperdocumento consta de secciones (nodos: unidades de contenido), enlaces (uniones entre nodos) y anclajes (puntos de inicio o destino del enlace). Hay enlaces que están empotrados dentro del mismo texto, lo cual caracteriza al típico hiperdocumento digital que nos interesa analizar. Este es uno de los elementos básicos que se analizaron en la actual investigación.

Aclaremos que el hiperdocumento corresponde al artículo periodístico que posibilita niveles de navegación. Este documento digital está concebido para que, en su forma final, pueda ser visto o leído en el monitor de dispositivo informático y utilizando, al menos en parte las propiedades más características del mundo digital: micro y macronavegación⁷.

Micronavegación: Navegación en el interior del hiperdocumento. Conexiones internas.

Macronavegación: Navegación entre distintos documentos, diferentes formas de interactividad.

Con base en estos lineamientos, y sin querer rebasar lo que ya algunos expertos han propuesto como las cuatro características básicas de la redacción en el periodismo desde el componente lingüístico,⁸ sí queremos mencionar de lo que consta cada una de ellas

en estos procesos de navegación:

a. Criterios hipertextuales: existencia de nodos (visual-sonoro, audiovisual) y enlaces. Algunos autores destacan la teoría de la coherencia intranodal, internodal e hiperestructural, tal como lo sugiere Martín Engbretsen⁹; y la tipología de hipervínculos, aspectos que se podrán indagar en futuras investigaciones. En la actual investigación tan solo se analizó la presencia o no de nodos y enlaces dentro del texto.

b. Criterios de multimedialidad: posibilidad de integrar en una misma estructura hipertextual nodos visuales, sonoros, o de otro tipo. Se debe incluir la interfaz como puente entre el lector y el sistema (emisor).

c. Interactividad: la posibilidad de que, a demandas del usuario, el sistema responda adaptando el mensaje a sus necesidades. También actúa la interfaz al servicio del lector y de la participación.

d. Temporalidad: la posibilidad de renovación del mensaje; se ingresa en una polisincronía que modifica las relaciones emisor-lector.

La existencia y la relación entre cada uno de estos elementos permitirá argumentar lo que realiza en la actualidad cada uno de los cuatro periódicos objeto de estudio, caso que sustentará el comportamiento de las realidades ciberperiodísticas de la región.

5. METODOLOGÍA

Teniendo en cuenta que es una investigación cualitativa, por cuanto pretende evidenciar de manera sistemática el conjunto de cualidades que caracterizan la redacción hipertextual en dichos periódicos digitales, destacamos a continuación las etapas que se realizaron para la obtención de datos: compilación de textos digitales en RTF, fotografías en jpg, sonido en mp3 y audiovisuales en wap, observación y captura fotográfica de la gramática hipertextual (pantallazos) en cada uno de los periódicos digitales, Delimitación de categorías que se van a analizar en la redacción hipertextual, diseño de instrumento (entrevista intensiva para grupo focal), realización de grupos focales en cada facultad, transcripciones de la sesión del

6 Díaz-Noci J. y Salaverría M. Manual de redacción Ciberperiodística, Barcelona: Ariel, 2003, pág. 144. La cursiva es de la autora.

7 *Ibid.*, pág. 142.

8 *Ibid.*

9 Engsbretsen, Martín. "Hypernews and Coherente", Journal of Digital Information, Vol. 1, Issue 7. Consultado en: <<http://jodi.tamu.edu/Articles/v01/i07/Engsbretsen/index.php>> (Fecha de consulta: 05/10/008).

grupo focal, análisis de contenido (AC)-visualización de redes semánticas en software Qualrus y cotejo de categorías del AC con datos arrojados por las sesiones con los grupos focales

Para facilitar la visualización y relación de todos los datos, se presentan dos tablas analíticas, el registro de gráficos de redes de niveles de hiperdocumento según la micro y macronavegación y el anexo del registro de pantalla principal del hiperdocumento (artículo base).

Inicialmente, para obtener los datos de la Tabla 2, se acudió a la lectura detallada de la pantalla y de los documentos digitales de los cuales se destacaron los referentes (sujeto, objeto, tiempo, espacio) más frecuentes acordes con la misión de cada periódico, aspectos que se pueden implementar con la Tabla 3, que preserva algunas expresiones originales de las transcripciones y registros audiovisuales realizadas en las sesiones con cada grupo emisor. Estos registros se compilaron con ayuda de la gestión de estudiantes del semillero de investigación del programa de Comunicación Social-Periodismo de VII y IX semestre: Margarita Uribe, Pamela Zabala, Luis Palomino y Natalia Puentes.

En el Anexo 1, se registran cuatro imágenes que vi-

sualizan la captura de la pantalla principal del artículo en cada uno de los productos ciberperiodísticos universitarios analizados, tomando como muestra sincrónica, la edición culminada, que para la mayoría del corpus seleccionado corresponde a noviembre de 2007, con excepción de la praxis de Papiro la cual inicia una edición semanal en el 2008. La edición de Directo Bogotá se reanudará en el II del 2008.

Algunos componentes de las direcciones del corpus ciberperiodístico han variado desde el 2007 a la fecha, sin embargo se preserva la estructura básica:

<<http://www.acn.almacreativa.org>> (U. Central), 11 artículos periodísticos (textos base: hiperdocumento).

<http://www.javeriana.edu.co/facultades/comunicacion_lenguaje/directo_bogota.htm> (U. Javeriana), 43 artículos periodísticos desglosados en las secciones y sub-secciones.

<<http://fcsp.escenario.usta.edu.co>> (U. Santo Tomás), 13 artículos periodísticos con sus respectivos documentos en Word que sustentan las investigaciones.

<<http://www.poligran.edu.co/papiro/>> (U. Politécnico Grancolombiano), 14 artículos periodísticos.

REGISTROS FOTOGRÁFICOS DE PANTALLA PRINCIPAL PERIÓDICOS EN LÍNEA EDICIÓN NOVIEMBRE 2007



acn, Universidad Central

Directo Bogotá, Universidad Javeriana



Escenario, Universidad Santo Tomás

Papiro, Politécnico Grancolombiano



TABLA 2: Características de la sintaxis en periodismo en línea universitario

CARACTERIZACIÓN	ACN	DIRECTO BOGOTÁ	ESCENARIO	PAPIRO
PANTALLA INICIO DEL PERIÓDICO	cabeza+nombras de secciones y 3 columnas: título de artículo+serie+foto	cabeza y 4 columnas: escudillo de sección+foto de artículo: título+link, sumario, enlace adicionales+series en sección+impresa de directo Bogotá	cabeza y 4 en 4 secciones: chat+un resultado+3 líneas de series+un artículo	cabeza y 4 secciones: galería de retratos+artículos+sumario de artículos+logos+entidades de comunicación de la localidad
PANTALLA DEL ARTÍCULO BASE	cabeza, 5 columnas: título del art+cuadro+serie+foto	cabeza: 3 columnas (bocadillo de secciones, artículo+link del escritor+blog)	3 columnas: multimedia+artículo+series de resultados y de enlaces	cabeza con las secciones: artículo+enlaces multimedia+serie+artículo+enlaces+publicación
SECCIONES DEL PERIÓDICO	temas: fútbol, deportes, arte, cine, cine, noticias, economía, tecnología, narrativas, entrevista, cultura, opinión, Colombia, cine, arte, tecnología, series, videos	3 historias: noticias, opiniones, entretenimiento y opinión. cada uno con sus series.	temas	edición: plaza colonial+base, plaza popular+zona tronca, Plaza Bolívar, conexión local+zona extrema, el pueblo a viva voz, relatos urbanos
TEMÁTICA DE ARTÍCULOS	social y cultura	diversos géneros: narración+entorno urbano de la ciudad	Investigaciones urbanas social	legende informativa de la ciudad
INTERACTIVIDAD	comunicación pública para cambio mediático periodístico	grabación del escritor, vídeo, conversación	chat, correo, foro, resultados	correo y blog del escritor
TIPOS DE ENLACE (NODOS)	el artículo tiene enlace a otro texto e incluso enlaces a otros textos	el artículo no tiene enlaces. predominio al enlace fotográfico, la séq. e audio y con último video	el artículo no tiene enlaces. Al costado izquierdo de la pantalla aparecen: videos, fotografías y foto y audio	en 2007 "sumario y video" "documentos" predominio la fotografía y la fotografía en 2008 medio para las crónicas
REFERENTES DEL TEXTO	predomina referencias local de las entidades de lugar	predomina la referencia de su país, porque sus géneros dominan los literarios	todos los artículos tienen referencias de sujeto, estado y objeto	

TABLA 3: Entrevista intensiva con grupos emisores¹⁰

PERIÓDICO	PREGUNTA	ACN	DIRECTO BOGOTÁ	ESCENARIO	PAPIRO
	MISIÓN	Experiencia una década de calidad	Espejan de pasión la "experiencia académica" y "calidad de vida" al mismo tiempo en producción digital	Difusión de información en la red mundial de computadores	El contenido es más allá del aula con visión crítica de la realidad
	REDACTORES	Todos estudiantes que cursan las asignaturas de escritura y redacción	Estudiantes de 4.º y 5.º semestre. Los docentes hacen edición y revisión a posteriori la publicación	Estudiantes de 4.º y 5.º semestre	Equipo de redacción y edición. Instructores en opción. Énfasis Periodismo
	REQUERIMIENTOS	Equipos de escritorio con capacidad de almacenamiento de 100 GB	Conocimiento de lenguaje HTML y conocimiento de lenguaje de programación	Haber cursado asignaturas de redacción	
	PERIODICIDAD	Edición Digital de contenidos de actualización semestral en línea	Dos ediciones al mes. Se actualiza por CEAHTC, Centro de TICs de la Universidad	1 semestre (mensual) aunque hay actualizaciones mensuales	El PAPIRO es mensual. En 2008 se actualizó en línea 16 ediciones al semestre
	ASIGNATURAS DE CURRÍCULO	Escritura de prensa, redacción de textos digitales, multimedia digital	Guiones de Multimedia, Taller TV y de Redacción	Edición Digital	Prensa, Redacción y Edición Digital
	LECTOR	Comunidad estudiantil universitaria colombiana y latinoamericana. El Papiro se envía a los autores de los artículos			
	HIPERTEXTO	El formato actual no es hipertexto	Aunque mantiene el formato de papel, se adaptó a la redacción digital. Las secciones tienen su propia identidad	El hipertexto es crítico a la redacción instrumental. Aunque existe coherencia en el papel, ambos contienen ideas diferentes	La identidad tiene el aspecto de fotomontaje
	TIPOS DE ENLACE (NODO)	No aplica	Predomina el enlace de texto. Es el tipo de enlace	Predomina el enlace de texto. Se evita el enlace de imágenes y videos	Enlaces de texto. Enlaces de imágenes. Enlaces de videos. Enlaces de audio. Enlaces de documentos. Enlaces de programas. Enlaces de aplicaciones. Enlaces de servicios. Enlaces de redes. Enlaces de redes sociales. Enlaces de redes de comunicación. Enlaces de redes de información. Enlaces de redes de conocimiento. Enlaces de redes de aprendizaje. Enlaces de redes de investigación. Enlaces de redes de innovación. Enlaces de redes de desarrollo. Enlaces de redes de sostenibilidad. Enlaces de redes de responsabilidad. Enlaces de redes de transparencia. Enlaces de redes de integridad. Enlaces de redes de ética. Enlaces de redes de valores. Enlaces de redes de principios. Enlaces de redes de normas. Enlaces de redes de leyes. Enlaces de redes de regulaciones. Enlaces de redes de políticas. Enlaces de redes de estrategias. Enlaces de redes de planes. Enlaces de redes de programas. Enlaces de redes de proyectos. Enlaces de redes de actividades. Enlaces de redes de eventos. Enlaces de redes de programas de estudio. Enlaces de redes de planes de aula. Enlaces de redes de planes de clase. Enlaces de redes de planes de lección. Enlaces de redes de planes de unidad. Enlaces de redes de planes de curso. Enlaces de redes de planes de semestre. Enlaces de redes de planes de año. Enlaces de redes de planes de vida.
	MAPA DE INICIO	Mapa de inicio de navegación	Se mencionan secciones	Se utilizan mapas	Mapa de inicio de navegación
	GÉNEROS	Crónica/Reportaje	Predomina la crónica. Temas en relación a la vida de la ciudad	Predomina la noticia y el reportaje de investigación	En 2008 se abrió espacio para todos los géneros
	INTERACTIVIDAD	Existe el servicio de correo electrónico desde EE.UU.	Correo electrónico y foro en línea	Vínculo de periódicos y de actualidad	Vínculo Papiro con otros
	TICS- PLATAFORMA	En todos los casos hay un webmaster que dirige la página (streamviewer) desde el escritorio. Mascomedia lo hace			

10 Los datos de la tabla corresponden a las transcripciones de las respuestas y aclaraciones que hace cada grupo emisor al ejercicio resultante de la sesión del grupo focal, realizadas en mayo de 2008. Para mayor detalle, ver Anexo 2: Guía de Entrevista intensiva para la sesión con grupos focales.

Gráficos de networks del software qualrus: niveles de hiperdocumento según macro-navegación-micronavegación

GRAFICO 1. Nodos en ACN (texto base con enlace de texto)

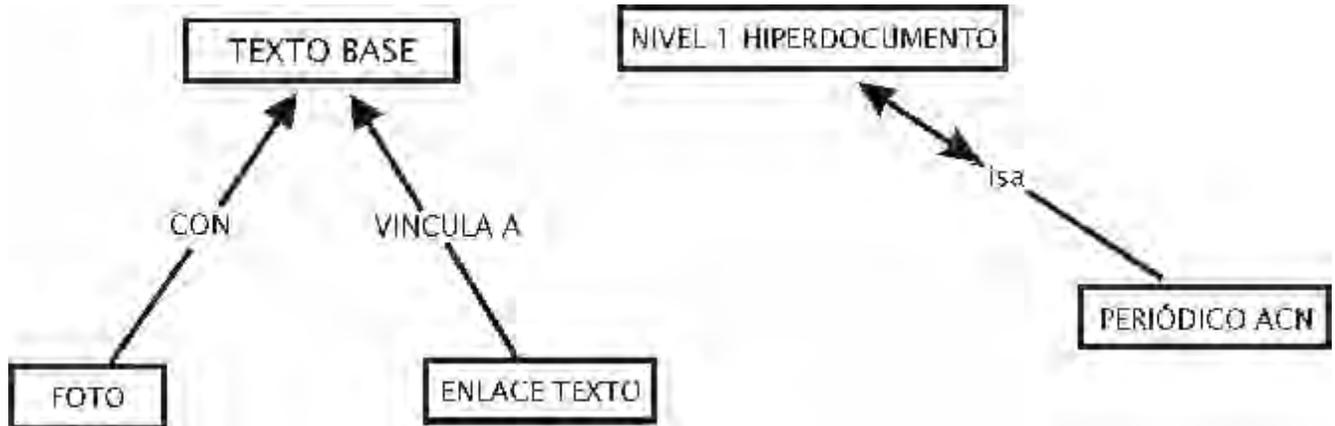


GRÁFICO 2. Macronavegación en escenario (nodos fuera del texto base)

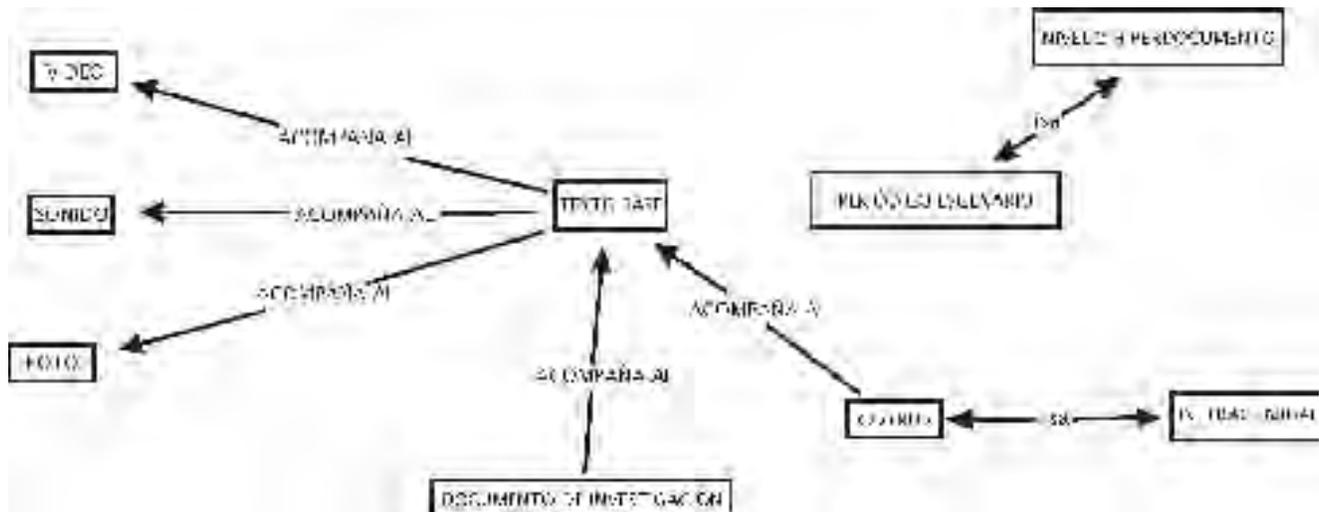


GRÁFICO 3. Micronavegación en Directo Bogotá (nodos en el interior del hiperdocumento: texto base)

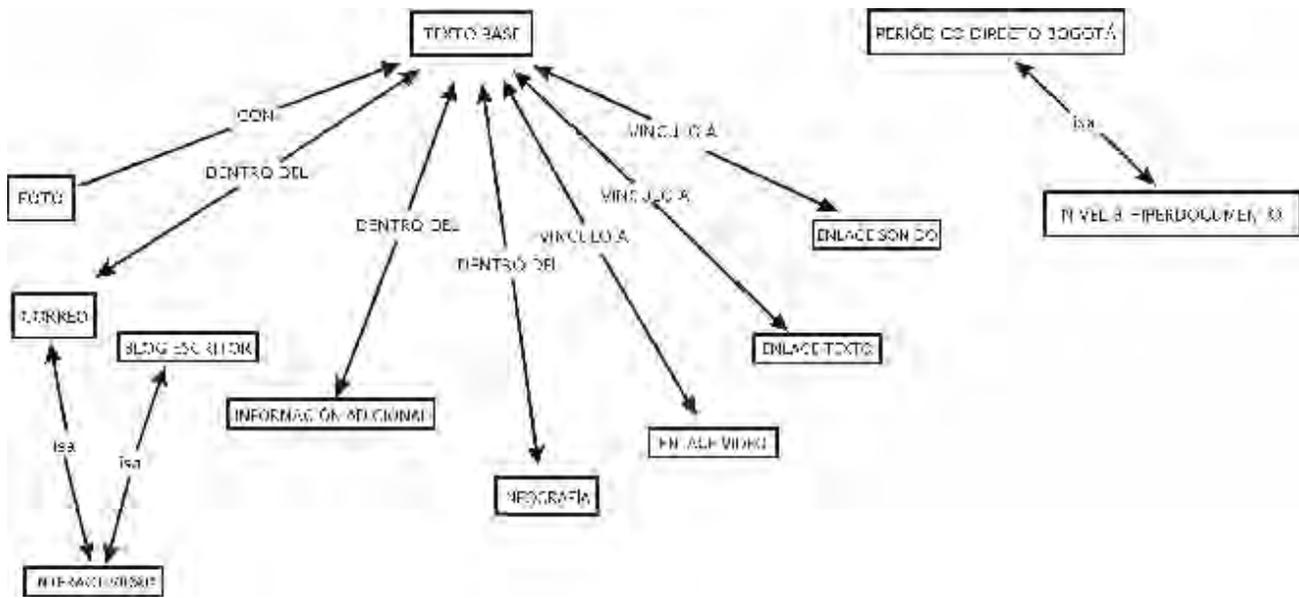
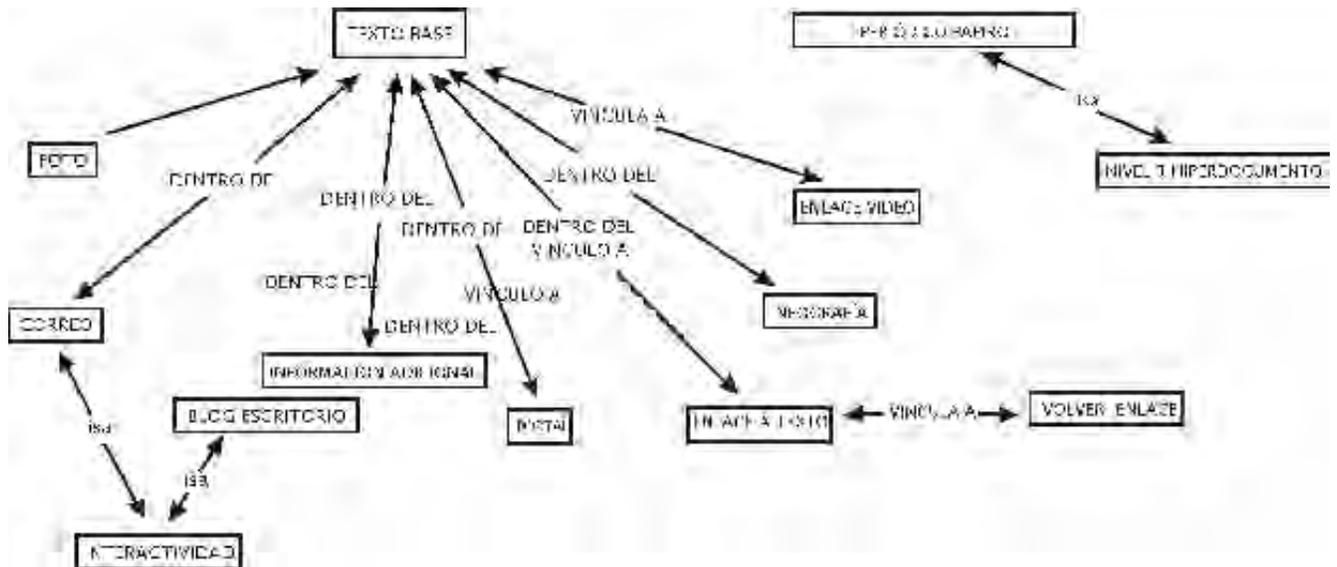


Gráfico 4. Micronavegación en Papiro (nodos en el interior del hiperdocumento: texto base)



6. RESULTADOS

Al relacionar las Tablas 2, 3 y los gráficos del software, se puede inferir:

- En cuanto a la hipertextualidad, aún predomina el documento plano, aunque esté montado en el ciberespacio. No obstante hay dos periódicos que dan cabida a nodos empotrados desde el documento digital (texto base, en los gráficos del software Qualrus).
- El vínculo de mayor reiteración es el textual, le sigue el audio. Aparecen la infografía, la fotografía. En menor escala, aparece el video como elemento que apoya el contenido del artículo.
- Se interactúa con el lector a través de espacios como el chat, el foro y el correo del periódico. No obstante, ya se incursiona en otros dos niveles de interactividad: correo y blog de cada redactor, lo cual augura mayores procesos dialógicos entre escritor-internauta. Queda una tarea por revisar, y es registrar los

niveles de participación, objeto a indagar en futuras investigaciones.

- En cuanto a la temporalidad, al trabajar temas de interés para la ciudad, la mayoría de los ciberartículos trabajan “temas en frío”, lo cual les permite actualizar la página cuando la editorial así lo requiera. Sin embargo, hay un solo periódico en línea universitario que a la fecha está manejando periodicidad semanal. Por demás, al visualizar las redes semánticas del software Qualrus, en las cuales se seleccionaron las categorías (codes) que permitirían cotejar los datos arrojados por la sesión con los grupos focales, se evidencia que se percibe un reconocimiento de lo que es el hipertexto para esta praxis periodística; tanto que lo relacionan con uso o no de enlaces que tiene el texto base, en nuestro caso el artículo periodístico eje que deviene en hiperdocumento. Por ende, descubrimos que en los periódicos se diferencian unos niveles de hiperdocumento, con base en los enlaces y nodos que posibilitan la micronavegación o la macronavegación, según el caso (Gráfico 5, 6 y 7):

GRÁFICO 5

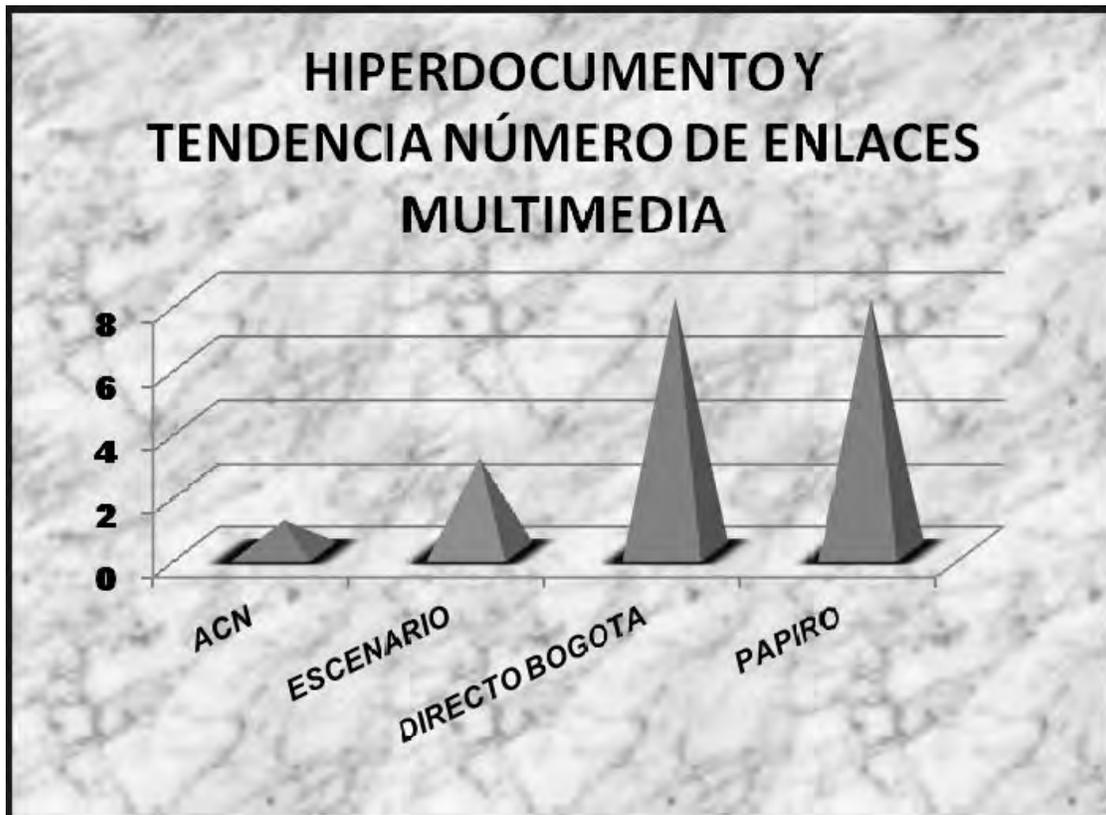
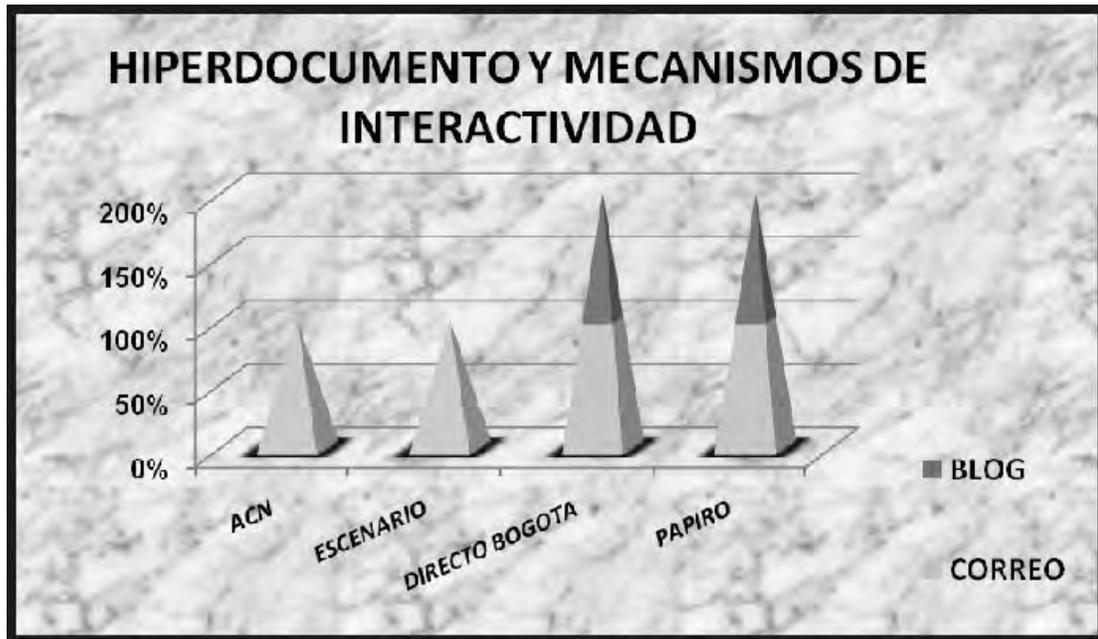


GRÁFICO 6

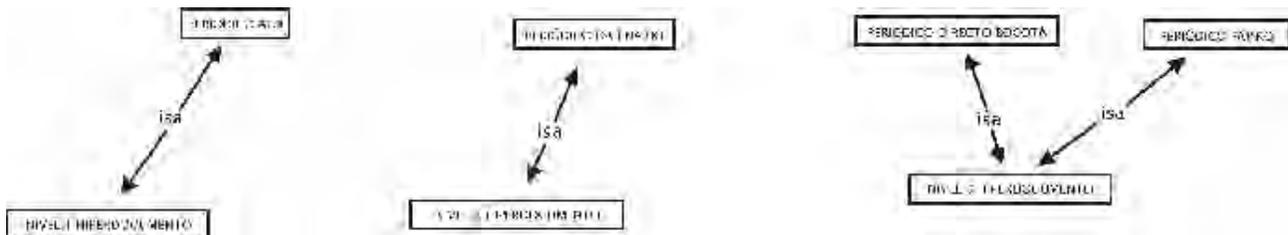


Nivel 1 de hiperdocumento: Utiliza de uno a siete enlaces textuales. El texto se acompaña por fotografías. Texto con mínimo nivel de micronavegación. (caso ACN-Gráfico 1).

Nivel 2 hiperdocumento: No hay ningún enlace interno al texto base. Los nodos multimedia aparecen fuera del texto base. Texto con alto nivel de macro-navegación. (Caso escenario-Gráfico 2).

Nivel 3 hiperdocumento: Los nodos y enlaces se ubican dentro del texto base. Aparece la interactividad en dos modalidades (correo-blog del escritor), se hace uso de multimedia y de enlaces tales como “Información adicional” y “Volver”. Hay conectividad con nodos tales como portales afines al tema del artículo base. Textos con un nivel importante de micronavegación (casos: Directo Bogotá y Papiro-Gráficos 3 y 4).

GRÁFICO 7.
Niveles de hiperdocumento en ciberperiodismo universitario según micronavegación o macro-navegación



7. CONCLUSIONES

Conocedores de la incursión de los nuevos medios y formatos, la tarea por emprender es optimizar la sintaxis ciberperiodística teniendo en cuenta la coherencia (relaciones de sentido) y cohesión (relaciones de estructura) de la escritura en palabras, en imágenes y en sonido con los respectivos nodos y enlaces.

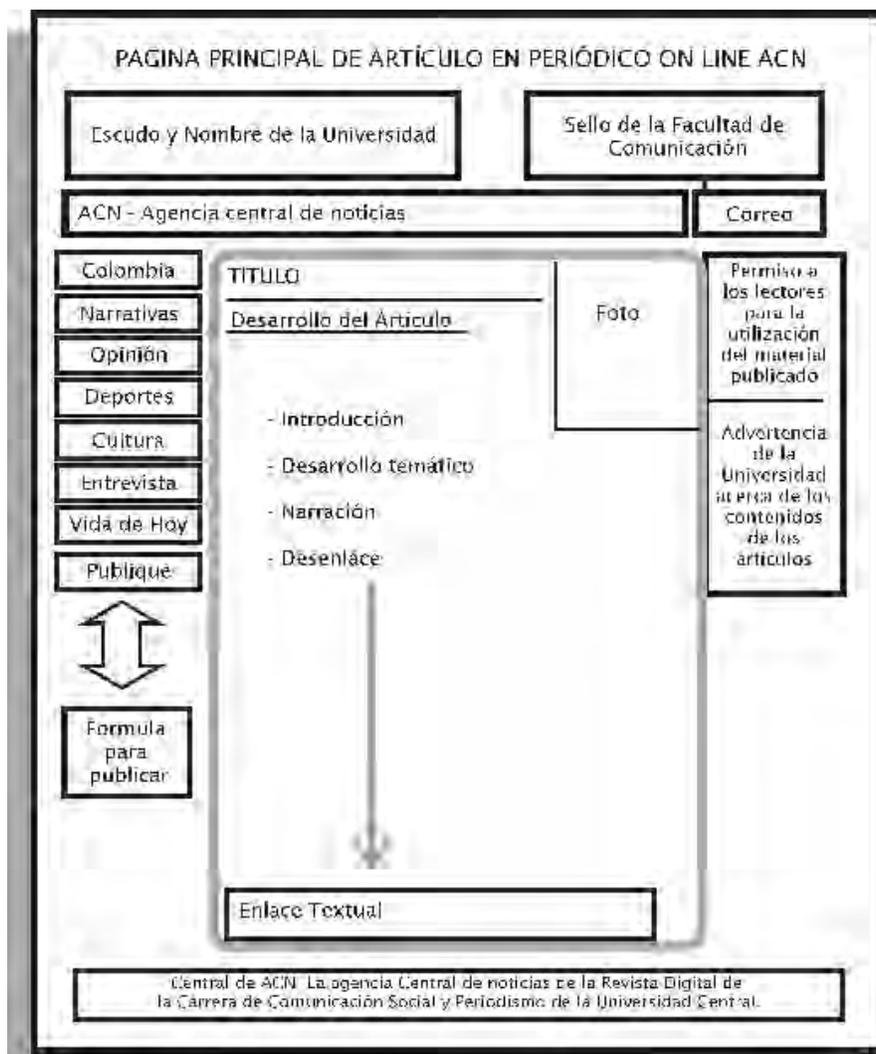
Toda una labor por realizar y redimensionar por parte de las facultades de comunicación y de sus actores sociales se vislumbra en el horizonte: los futuros ciberperiodistas. Es prudente tener en cuenta que la redacción para prensa en papel y la redacción

para la ciberprensa, –aunque compartan el uso de la pirámide invertida–, el ciberperiodismo demanda subir hiperdocumentos digitales, donde los enlaces y nodos faciliten la micronavegación, pues es allí donde se sustenta el tejido dinámico de multimedialidad, interactividad e hipertextualidad de la sintaxis en el periodismo digital.

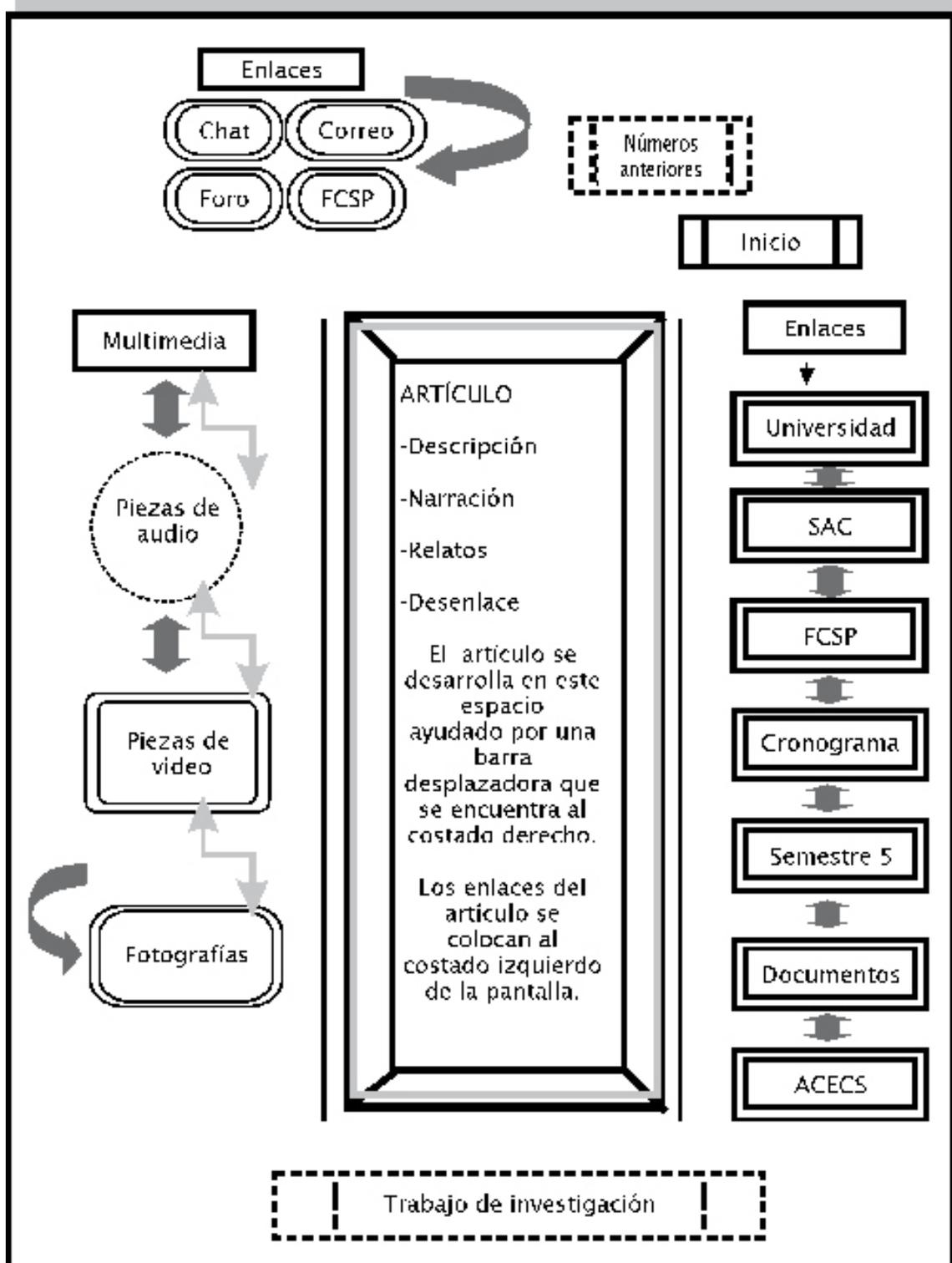
Hay mucho por seguir explorando; por ahora dejamos este primer panorama ante la mirada analítica y propositiva de diseñadores de currículo en programas de Comunicación Social y Periodismo, de la comunidad académica y de la gran prensa en línea del país, quienes ven en los profesionales en formación nuevos actores altamente competitivos en el ejercicio de la ciberprensa.

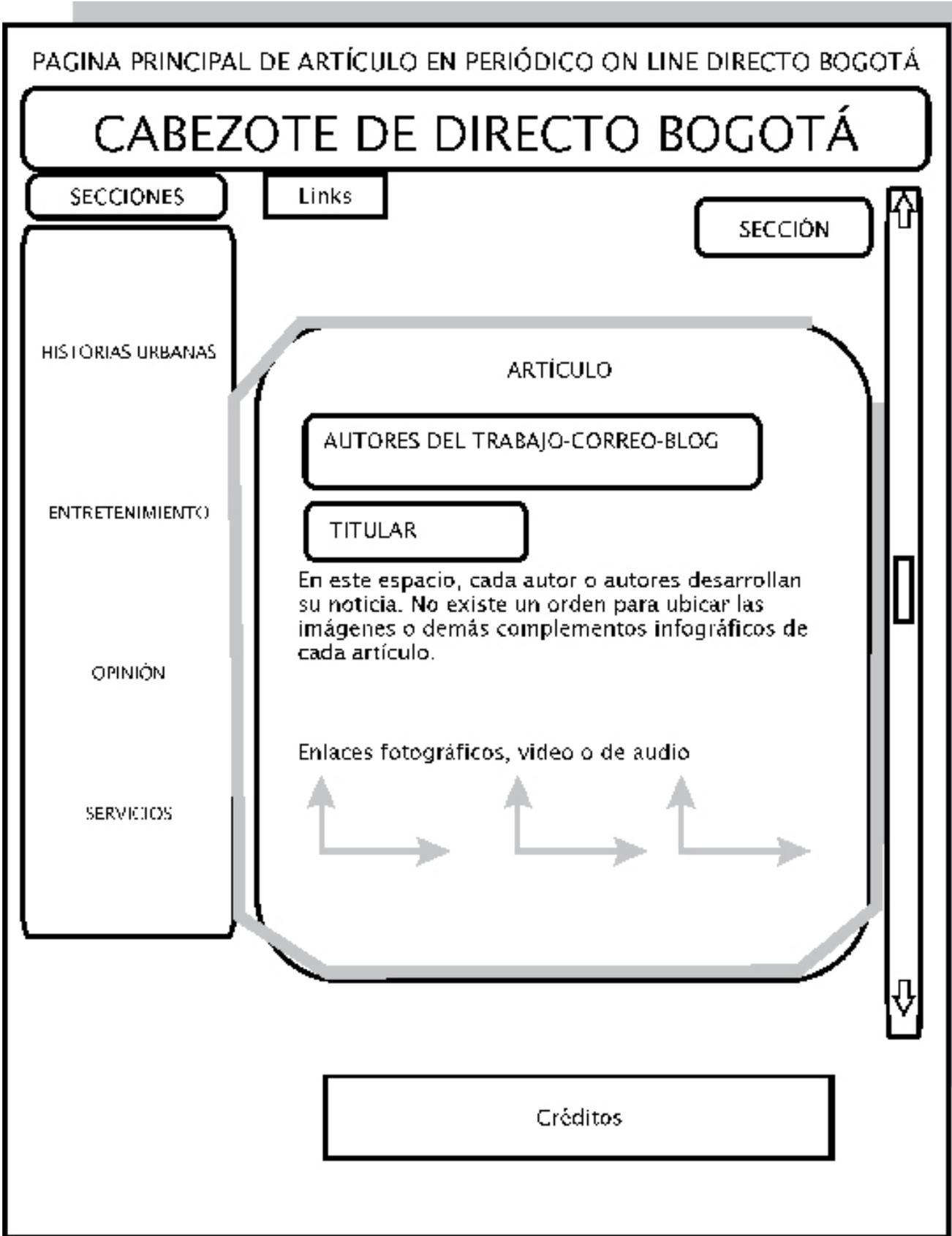
ANEXO 1.

Imágenes de pantalla principal del hiperdocumento periodismo en línea universitario



PAGINA PRINCIPAL DE ARTÍCULO EN PERIÓDICO ON LINE ESCENARIO





ANEXO 2

Guía entrevista intensiva para sesión con grupos focales

Agradecemos su colaboración y tiempo en la realización de esta sesión que hace parte de la investigación Periodismo universitario en línea.

Aspecto de gestión:

1. ¿Cuál es la misión del periódico digital?
2. ¿Existen algunos criterios para la escritura en la versión digital?, ¿cuáles son?
3. Exigen algunos prerequisites para escribir en su periódico? (Cursar un número de créditos?)
4. ¿La edición es diaria, mensual, semestral? ¿Responde a alguna asignatura en particular?
5. ¿Qué asignaturas específicas a la producción, edición y redacción digital ofrece el programa de Comunicación?
6. ¿Quiénes son los redactores del periódico Periódico Escenario / Directo Bogotá / ACN / Papiro?
7. Entendiendo por “internauta” la persona que navega y es lector de la red, ¿quién sería el internauta potencial de su periódico?
8. ¿Tienen periódico impreso en papel? ¿Cuáles son las relaciones con el periódico digital?

Aspecto narrativo:

1. ¿Tienen alguna estructura discursiva que se le solicite a los redactores?, ¿cuáles son esos elementos?
2. ¿Ustedes consideran que sus artículos periodísticos pueden ser considerados hipertextos, para una redacción en línea (digital)?
3. ¿Qué tipos de enlace caracterizan el hipertexto de su periódico?
4. ¿Existe preferencia por algún género periodístico? ¿Por qué?
5. ¿Cómo manejan la temporalidad en sus artículos, teniendo en cuenta la inmediatez de la edición?
6. ¿El redactor diseña story-board para organizar el texto?
7. ¿Qué competencias específicas/diferenciadoras – a su parecer- o no, debe tener un periodista digital, llamado por algunos teóricos hiperperiodista?
8. ¿Cuál es la experiencia al escribir para un periódico en papel y para un periódico digital?
9. ¿En su experiencia con el periódico ¿Qué le brinda unidad al hipertexto?

Aspecto técnico:

1. ¿Qué interfaz, browser, buscador utilizan para subir el periódico?
2. Teniendo en cuenta que una de las particularidades del periodismo digital es “ser instantáneo y ágil”, cuál es la periodicidad del periódico “Directo Bogotá”. Semanal, mensual... ¿por qué?
3. ¿Cuál es el “mapa de inicio” (pantalla principal) que identifica al periódico, “Directo Bogotá”?, por favor haga el análisis a partir de un gráfico la pantalla principal de su periódico
4. ¿Cuáles son los mecanismos de interactividad que permiten el acceso al internauta? Cómo manejan la retroalimentación?
5. Los estudiantes diseñan y producen el periódico. Si no es su caso, ¿quién diagrama periódico?
6. De las siguientes tecnologías, ¿cuáles manejan los estudiantes según la oferta del currículo de su facultad: HTML, Photoshop, uso de sistemas de administración de contenido (CMS), usabilidad Web, Dreamweaver (u otro software para crear páginas Web), diseño Web, creación multimedia, CSS (cascading style sheets -cabezote o rascacielos-), Flash, lenguajes de programación (PHP, ASP, etc), JavaScript, análisis de métrica, y diseño y administración de bases de datos.

BIBLIOGRAFÍA

- Bonilla, E., y Rodríguez P., *Más allá del dilema de los métodos: la investigación en las ciencias sociales*, Bogotá, Norma, 2005.
- Brent, E., et al, Idea Works, *Qualrus The intelligent Qualitative Analysis Program Manual*, Missouri, 2002, pp.151. (CD-Software)
- Díaz-Noci J, y Salaverria M, *Manual de Redacción Ciberperiodística*, Barcelona, Ariel, 2003.
- Lévy, Pierre, *Cibercultura: La cultura de la sociedad digital*, México, Anthropos, 2007.
- Piscitelli, Alejandro, “Los hipermedios y el placer del texto electrónico”, EN: *Ciberculturas 2.0 en el área de las máquinas inteligentes*, Argentina, Paidós Contextos, 2002.
- Wimmer R., y Dominick, Joseph, *Introducción a la investigación de medios masivos de comunicación*, México, Thompson Learning, 2001.

CIBERBIBLIOGRAFÍA

- Barón, P. Mireya, “La Ciudad desde el periodismo local universitario, un caso”, [en línea] disponible en: Redicom, < <http://www.jareviana.redicom.co>>, consultado: 18 de julio de 2008.
- Da Silva Junior, Jose Alfonso. “La homogeneidad de la cobertura periodística en línea: Un estudio de caso de tres portales brasileños” [en línea], disponible en: Razón y Palabra, <<http://www.razonypalabra.org.mx/antiores/n30/adasilva.html>>, consultado: 15 de mayo de 2008.
- Díaz-Noci, Javier, “Periodismo Digital -Mesa 6” [en línea], disponible en: Razón y Palabra, <<http://www.razonypalabra.org.mx/antiores/n48/mesa6.html>>, consultado: 27 de julio de 2008.
- Meditzsch, Eduardo, “Grupo de Trabajo sobre Periodismo, ALAIC-Asociación Latinoamericana de Investigación en América Latina” [en línea], disponible en: <www.jornalismo.cce.ufsc.br/alaic>, consultado: 22 de agosto de 2008.
- Monteros O., Felipe, “Periódicos Electrónicos Estudiantiles, una Ventana al Entendimiento Universitario. El Caso del Stuka Rakuda” [en línea], disponible en Razón y palabra: < <http://www.razonypalabra.org.mx/antiores/n30/fmonteros.html>>, consultado: 14 de junio de 2008.

- Pérez-Luque, Ma. y Foronda, Mairer, “El Reto de crear noticias online: Análisis de la comunicación online actual y perspectivas de futuro” [en línea], disponible en: <<http://www.ucm.es/info/multidoc/multidoc/revista/cuad6-7/noticias.htm>>, consultado: 14 de junio de 2008.
- Salaverría, Ramón, “De la pirámide invertida al hipertexto: hacia nuevos estándares de redacción para la prensa digital”, [en línea], disponible en: <<http://www.unav.es/fcom/mmlab/mmlab/investig/piram.htm>>, consultado: 5 de julio de 2008.
- Salaverría, Ramón, “Prensa: Diseñando el lenguaje para el ciberperiodismo” [en línea], disponible en: Revista Latinoamericana de Comunicación CHASQUI, Junio, N° 86, 2004 <<http://chasqui.comunica.org/content/view/102/59/>>, consultado: 10 de julio de 2008.
- Santoyo, Mirna Leticia, “Ciberprensa” [en línea], disponible en: Razón y Palabra <: <http://www.razonypalabra.org.mx/n61/varia/msantoyo.html>>, consultado: 11 de mayo de 2008.