

Procedimiento para evaluar el nivel de competitividad de las empresas de comercio exterior cubanas

Procedure for evaluating the level of competitiveness of Cuban foreign trade companies

Roberto López Boudet^{1*}, Lourdes Sánchez Oramas², Rafael Modesto Espinosa Almeida³

¹Facultad Ingeniería Industrial. Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría. Calle 114 entre Rotonda y Ciclovía. La Habana, Cuba.

²Facultad Ingeniería Industrial. Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría. Calle 114 entre Rotonda y Ciclovía. La Habana, Cuba.

³Facultad Ingeniería Industrial. Universidad Tecnológica de La Habana José Antonio Echeverría. Calle 114 entre Rotonda y Ciclovía. La Habana, Cuba.

*Autor de correspondencia: boudet@ind.cujae.edu.cu

Resumen

El estudio de la competitividad en el sector de las empresas comercializadoras cubanas constituye una importancia vital para lograr mayor eficiencia en las cadenas exportadoras e importadoras, como fuente esencial de ingresos al país, y su inserción en un mercado mundial cada vez más exigente. En este sentido, el presente estudio tiene como objetivo diseñar un procedimiento para la evaluación del nivel de competitividad de dichas empresas pertenecientes al Grupo de Empresas de Comercio Exterior (Gecomex). A través del estudio teórico metodológico se identificaron los elementos más relevantes del tema y los diferentes modelos que se emplean para ello. Con la carencia de estos modelos, se diseñó un procedimiento para evaluar el nivel que consta de 3 etapas (planificación, ejecución y control) y ocho pasos en general, se le incorpora el empleo de las tecnologías de la informática y las comunicaciones, un formato de plan de mejora y una matriz para el ordenamiento de estas acciones.

Palabras clave: comercio exterior, exportación, importación, modelos de competitividad.

Abstract

The study of competitiveness in the Cuban trading company sector is vitally important for achieving greater efficiency in export and import chains, as an essential source of income for the country, and for its integration into an increasingly demanding global market. In this regard, this study aims to design a procedure for evaluating the competitiveness level of these companies belonging to the Foreign Trade Companies Group (GECOMEX). Through a theoretical and methodological study, the most relevant elements of the topic and the different models used for this purpose were identified. Given the lack of such models, a procedure was designed to evaluate the level. This procedure consists of three stages (planning, execution, and control) and eight general steps. It incorporates the use of information and communications technologies, an improvement plan format, and a matrix for organizing these actions.

Keywords: foreign trade, export, import, competitiveness models.

1. Introducción

La competitividad en las empresas es un concepto fundamental que se refiere a la capacidad de una organización para ofrecer productos o servicios que se destaquen en el mercado, con el objetivo de atraer y retener a los clientes frente a la competencia. En un entorno empresarial actual, cada vez más globalizado y dinámico, la competitividad se ha convertido en un factor crítico para la supervivencia y el crecimiento de las empresas. Las competitivas no solo buscan maximizar sus beneficios, sino que también se esfuerzan por crear valor sostenible en el tiempo. Esta característica se ha convertido en un factor determinante para el crecimiento económico de los países, ya que la globalización ha transformado las dinámicas comerciales, lo que permite que las naciones accedan a mercados internacionales y diversifiquen sus fuentes de ingresos.

Por lo que, ante un mundo globalizado en constante cambio y con fácil acceso a la información y los conocimientos, condicionado por factores negativos relacionados a la crisis económica internacional desarrollada hace ya varios años, se hace necesario el estudio de los elementos que determinan la capacidad para el desarrollo en los destinos comercializadores. Es por ello que, en el entorno caribeño, afectado notablemente por la competitividad de sus mercados, es necesario una proyección en nuevas estrategias que permitan la integración al entorno y al aprovechamiento de sus ventajas competitivas (Betancourt & Villa, 2021).

Numerosos investigadores se han referido a la competitividad, desde los años 80 con el estudio de Michael Porter hasta los más recientes Nyanga, Pansiri, y Chatibura, (2020); Cong y Thu, (2021); Santis, (2021) y Serrano, Montoya y Amado, (2021) debido a la existencia de nuevas tecnologías y procedimientos que hacen más competitivo a un sector. Así, para Díaz, Quintana y Fierro, (2021) la competitividad constituye una herramienta estratégica cada vez más trascendental para las organizaciones en su adopción como una filosofía.

Para Cuba las políticas gubernamentales aprobadas constituyen la planificación del desarrollo de la nación e influyen directamente en la proyección estratégica de la gestión de sus empresas amparadas por las Resoluciones 220/2022 y 330/2022 del Ministerio de Comercio Exterior e Inversión Extranjera. De ahí que el Grupo Empresarial de Comercio Exterior (Gecomex), integrado por doce empresas exportadoras e importadoras, perteneciente a dicho Ministerio, sea el organismo facilitador en la gestión de actividades tales como: la importación y exportación de bienes y servicios, la representación de compañías extranjeras, la contratación de fuerza de trabajo para labores en sucursales extranjeras en la nación, la contratación de personal técnico para trabajos en el exterior, el servicio de auditoría y consultoría, los servicios transitarios de cargas, la exportación e importación de donativos asociados a la colaboración internacional y otros servicios vinculados a la actividad.

Precisamente, por encontrarse Cuba agobiada por las crisis económicas internacionales, el cada vez más agresivo bloqueo comercial del imperio norteamericano y la vulnerabilidad de su economía, dependiente de la divisa extranjera, asegurar la competitividad de sus exportaciones requiere de una estrategia de sobrevivencia. Por ello, el objetivo de esta investigación es diseñar un procedimiento para la evaluación de la competitividad en las empresas de comercio exterior cubanas.

Se espera, entonces, que sus resultados contribuyan a una comprensión más profunda de las dinámicas comerciales nacionales e internacionales desde la competitividad. Este informe busca contribuir a las investigaciones de aquellos interesados en potenciar la competitividad en el sector de las importaciones y las exportaciones cubanas.

2. Materiales y Métodos

Para obtener nuevos conocimientos sobre el tema se emplearon varios métodos teóricos en la revisión crítica de la literatura existente: análisis-síntesis, ayudó a comprender varios criterios y conceptos sobre el tema para analizar la teoría desde una perspectiva globalizada, con la identificación de rasgos y aspectos necesarios para la selección de un modelo de medición de la competitividad; inducción-deducción, en la generalización de conceptos fundamentales, a través de aspectos diferenciadores y comunes entre diferentes autores; enfoque sistémico, en la comprensión

del sistema de gestión empresarial basado en la competitividad y en sus diferentes componentes que afectan su comportamiento. Entre los empíricos, se halla la observación de la labor del organismo estudiado y la entrevista a varios de sus miembros.

La gestión empresarial pone énfasis tanto en la organización de los recursos (administración) como en la planificación de los procesos para alcanzar sus objetivos. En este sentido, se concibe a la gerencia como un cargo que maneja lo estratégico con lo táctico y lo operativo.

El concepto de gestión empresarial ha ido evolucionando a través de los años, pero no se puede hablar de ese término sin mencionar a los pioneros en el estudio de este tema. Michael E. Porter, (1985) hace referencia a que la ventaja competitiva está en el centro de la gestión de una empresa y que el análisis de sus cinco fuerzas es determinante. Otros, como Taylor y Fayol aportan métodos, leyes y principios en sus cinco funciones básicas (planificación, organización, dirección y control) y la división de las actividades en seis grupos (técnico, financiero, contable, seguridad, gerencial y comercial).

Actualmente la sociedad se encuentra inmersa en la era digital, en el que las tecnologías de la información son dominantes en el mundo empresarial; así mismo la existencia de la inteligencia artificial vinculada a los procesos productivos hace necesaria la actualización de las formas de gestión empresarial y de los conceptos que han sido mencionados anteriormente.

Referente a lo anterior, la gestión empresarial se basa en obtener la información más importante para existir y prosperar; toda organización tiene que convertirse en un agente de cambio y la tecnología será el principal recurso a emplear.

Julio, (2020) define un modelo de gestión como un patrón o ruta de acción a seguir, haciendo referencia a la acción de llevar a cabo algo, siendo que, gestión es un conjunto de operaciones que se llegan a realizar para dirigir o administrar un negocio o una empresa.

Muy relacionado con el desarrollo de un modelo de gestión empresarial se encuentra la evaluación de su desempeño, entendiéndose como la capacidad que tiene la organización para armonizar los resultados de la gestión de sus elementos con sus objetivos y medios en los que se desenvuelve (Leal, Bolaño, Espinosa, Correa, y Piñero, 2022). Estos últimos autores emplean las cuatro perspectivas del Cuadro de Mando integral para diagnosticar este desempeño a través de un indicador.

Uno de los enfoques del desempeño organizacional es la competitividad para resolver planteamientos vinculados con la competencia expresado en que a medida que estratégicamente se buscan nuevas oportunidades de mejora, se implementa la flexibilidad para atender los obstáculos y se domina el mercado, existirá mayor competitividad (Del Río, Acosta, Santis y Machado, 2022).

Caballero y Michelena, (2023) utilizan la definición de competitividad que hace referencia a la capacidad de una organización (pública o privada, lucrativa o no), de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

En un modelo de gestión eficiente, se aplican estrategias de optimización de los costos de producción, que, sumados a una calidad administrativa y de servicios, mejoran sustancialmente la competitividad de las organizaciones (Orellana, González y Venegas, 2020).

Medir la competitividad no solo ayuda a identificar fortalezas y debilidades en términos de exportaciones e importaciones, sino que también, proporciona información valiosa para la formulación de políticas económicas y comerciales. Los países que implementan estrategias efectivas para medir y mejorar su competitividad tienden a experimentar un crecimiento económico más sostenido y una mayor integración en las cadenas globales (Del Castillo y Aldaz, 2021).

Los autores de este informe han identificado ocho modelos para su medición:

1. Modelo de ventaja competitiva: demuestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás.
2. Modelo de la cadena de valor: radica en las muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos. Cada una

de estas actividades puede contribuir a la posición del costo relativo de las empresas y crear una base para la diferenciación. Una estructura organizacional que se corresponda con la cadena mejorara la capacidad de una empresa para crear y mantener la ventaja competitiva (Vivar, Erazo, y Narváez, 2020).

3. Modelo de las cinco fuerzas de Porter: según este enfoque sería ideal competir en un mercado atractivo, con altas barreras de entrada, proveedores débiles, clientes atomizados, pocos competidores y sin sustitutos importantes. Postula que hay cinco fuerzas que conforman básicamente la estructura de la industria: amenaza de entrada de nuevos competidores, amenaza de posibles productos sustitutivos, poder negociador de los proveedores, poder negociador de los clientes y rivalidad entre competidores existentes.
4. Modelo Heckscher-Ohlin: la competitividad depende en gran medida de cómo se gestiona sus factores de producción. Aquellos que logran integrar eficientemente tierra, trabajo, capital y tecnología no solo aumentan su posición en el mercado global, sino que también crean un entorno sostenible para el crecimiento económico a largo plazo.
5. Modelo de benchmarking competitivo: consiste en comparar las prácticas de su propia actividad con las de las organizaciones que se identifican como líderes o innovadoras en sus funciones e identificar ventajas y desventajas (Cortina, Silveira y Sanabria, 2024).
6. Teoría de la ventaja absoluta: capacidad de producir un bien a un costo menor. Un país se puede beneficiar económica y comercialmente produciendo y exportando bienes cuya materia prima abunda en el territorio nacional e importando mercancías de las cuales no podrían considerarse ricos.
7. Teoría de demanda representativa: destaca la importancia de la oferta disponible en la determinación de la estructura de la demanda de un país. Sugiere que las preferencias de los consumidores están estrechamente relacionadas con esa oferta e influye en las preferencias de los consumidores al afectar la oferta de los bienes y servicios en un país.
8. Teoría de la escuela de Krugman: las empresas tienden a agruparse geográficamente en ciertas regiones debido a la presencia de economías de aglomeración, lo que les permite ser más productivas y competitivas. Esta teoría explica cómo la geografía y la ubicación pueden afectar la economía, en particular a través de la aglomeración de empresas y la formación de clústeres; sin embargo, los costos de transportación pueden hacer que los bienes producidos en un país sean más caros que en otro, lo que puede limitar el comercio entre los países (Barra, 2021).

Se analizaron, también, la presencia de las siguientes siete características en los ocho modelos descritos (ver tabla 1).

1. Empleo de las tecnologías de la información y las comunicaciones.
2. Evaluación del desempeño.
3. Indicadores para medir el nivel de competitividad.
4. Análisis de los costos de exportación e importación.
5. Formulación de estrategias de exportación e importación.

Tabla 1. Presencia de los tres elementos en los ocho modelos para medir competitividad

Modelos	Características					Frecuencia	Porcentaje
	1	2	3	4	5		
De ventaja competitiva		x	x	x		4	67
De la cadena del valor		x		x	x	3	50
De las cinco fuerzas de Porter		x		x		2	33
Heckscher-Ohlin		x	x			2	33
De benchmarking competitivo		x	x		x	4	67
Teoría de la ventaja absoluta		x	x	x	x	4	67
Teoría de demanda representativa		x	x			2	33
Teoría de la escuela de Krugman		x	x	x		3	50
Frecuencia	0	8	6	5	3		
Porcentaje	0	100	75	62	37		

En opinión de los autores de este informe, todos estos modelos están elaborados para condiciones extranjeras muy distintas a las de nuestro país; por lo que, se propone un procedimiento ajustado a las condiciones cubanas, como se ilustra en la figura 1.



Fig 1. Procedimiento para evaluar el nivel de competitividad en las empresas de comercio exterior cubana.

Descripción del procedimiento:

Etapa 1. Planificación

Objetivo: preparar las condiciones para evaluar el nivel de competitividad en las empresas de comercio exterior cubanas.

Paso 1.1. Capacitación del personal

Se trata de instruir a las personas que llevarán a cabo el cálculo en el empleo de las herramientas a utilizar y los resultados que se esperan obtener. Este paso lo realiza un especialista avezado en el empleo de las herramientas al comienzo y se repite cada vez que haya un cambio de personal i se modifiquen algunas de las condiciones en que se evalúa. Debe hacerse una vez al cierre de un año natural.

Paso 1.2. Identificación de los indicadores

Para cada empresa, según la rama de la economía donde se desempeña, se definen sus indicadores propios en el Anuario Estadístico que edita anualmente la Oficina Nacional de Estadísticas e Información (ONEI).

Paso 1.3. Diseño de la Lista de chequeo

Se diseña una Lista de chequeo por las empresas con el objetivo de determinar las fortalezas y debilidades en el cumplimiento de cada indicador identificado. Se recomienda una escala Likert de 1 a 5 (1, muy mal; 2, mal; 3, regular; 4, bien y 5, muy bien) para todas las empresas con la finalidad de unificar las medidas.

Etapa 2. Ejecución

Objetivo: calcular el nivel de competitividad de la empresa y en su conjunto.

Paso 2.1. Evaluación del nivel de competitividad

Se aplica la Lista de chequeo en cada empresa. Se recomienda la elaboración de un software que tenga en cuenta los planes y su cumplimiento por indicadores y se transmita a través de las redes de las empresas. También es posible que los directivos, en sus móviles, puedan ver el comportamiento diario de los principales indicadores.

Paso 2.2. Análisis de los resultados, los costos y los gastos

Con las evaluaciones anteriores y los costos incurridos se analiza en el Consejo de Dirección los comportamientos de cada uno. Se recomienda un procesamiento estadístico de cada empresa y en

su conjunto. De esta manera se elabora un escalafón entre ellas con las fortalezas y las debilidades identificadas en la Lista de chequeo y tomar las medidas pertinentes.

Paso 2.3. Elaboración del informe

Con el análisis anterior se elabora un informe final mensual, trimestral y anual de cada empresa y en su conjunto.

Etapla 3. Control

Objetivo: asegurar que los resultados se correspondan con lo planificado.

Paso 3.1. Plan de acción

Se elabora un plan según las debilidades detectadas y las puntuaciones más bajas en el análisis de la etapa anterior. Este plan debe tener el siguiente contenido: objetivos, acciones, recursos materiales, responsables, participantes, fechas de inicio y terminación y costos (en tiempo y en unidades monetarias).

Paso 3.2. Implementación del plan

Se recomienda utilizar la matriz Viabilidad/Importancia de cada acción en el ordenamiento de su implementación, como se muestra en la figura 2.

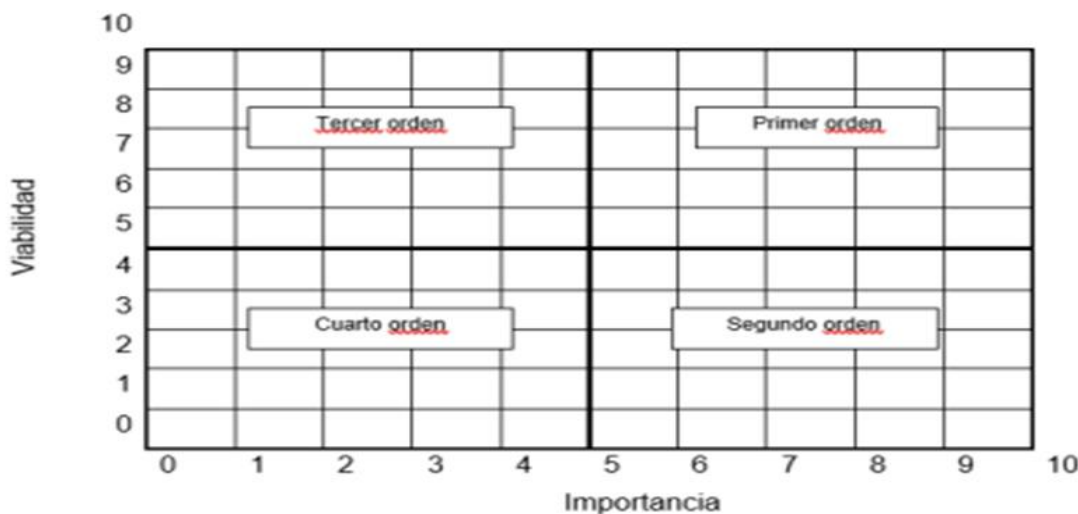


Fig 2. Matriz Viabilidad/Importancia

La viabilidad está dada por el menor costo y tiempo de ejecución y la importancia por el impacto en el logro de la acción; de manera que 1 representa el menor y 10 el mayor. El orden de ejecución es: en primer orden las que tienen mayor importancia y viabilidad; en segundo, las que tienen mayor importancia y menor viabilidad; en tercero, las que tienen menor importancia y mayor viabilidad; y en cuarto orden, las que tienen menor importancia y viabilidad.

Como ciclo de mejora continua se retorna al paso 1.3 con el objetivo de rediseñar la Lista de chequeo por alguna modificación de indicadores que haya. Además de comprobar un antes y un después en el avance del nivel de competitividad de esas empresas.

3. Resultados y Discusión

Como se deduce de la Tabla 1:

- Todos plantean la necesidad de evaluar el desempeño, pero solo el 75 % define sus indicadores.
- Más de la mitad tiene en cuenta los costos de exportación o importación de bienes y servicios.
- Muy pocos, el 37 % formulan estrategias.
- Ninguno tiene en cuenta las Tecnologías de la información y las comunicaciones ni un formato de plan de acción ni un ordenamiento para la ejecución de ese plan.

Por lo que los autores de este informe en la propuesta de la Figura 1 tiene en cuenta esta carencia y añaden un formato del y la matriz Viabilidad/Importancia, como modo de ordenar las acciones de mejora.

La implementación de este procedimiento queda a disposición de las empresas exportadoras e importadoras del Grupo Gecomex.

En opinión de los autores de este informe se recomienda un correcto análisis de la situación a partir de la cadena del valor de Porter para las empresas e identificar qué actividades se encuentran comprendidas en los indicadores de puntuación más baja, y las posibles causas dentro de la cadena que influyen en que no sean fuentes de ventajas competitivas. También se recomienda el empleo de benchmarking comparativo entre las empresas y la aplicación de la teoría de la escuela de Krugman por pertenecer Cuba a los mecanismos integradores de América Latina y el Caribe.

En esta sección se deben describir y explicar los resultados obtenidos, así como ser comparados con resultados previos.

4. Conclusiones

Los referentes teóricos y metodológicos estudiados permiten comprender que los modelos de gestión empresarial basados en la competitividad son vitales para las empresas exportadoras e importadores, pues logran aprovechar las oportunidades del mercado con el empleo de las tecnologías de la información y las comunicaciones. El procedimiento propuesto consta de tres etapas y ocho pasos en total, que parte de una preparación y termina con la elaboración del plan de mejora y una herramienta para el ordenamiento en la ejecución de esas acciones.

Referencias

1. Betancourt Spengler, M. E., y Villa Ascon, J. E., (2021). Estrategia de mejora para el aumento de la competitividad de los productos-servicios hoteleros de ciudad del grupo de turismo Gaviota S.A. Explorador Digital, 5(1), 350-364. <https://cienciadigital.org/revistacienciadigital2/index.php/exploradordigital/article/view/1507>
2. Porter, M., (1985). La ventaja competitiva. Web y Empresas, Administración, Ingeniería, Gestión y mucho más. http://fcaenlinea.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf.
3. Nyanga, C., Pansiri, J., y Chatibura, D., (2020). Enhancing competitiveness in the tourism industry through the use of business intelligence: A literature review. Journal of Tourism Futures, 6(2), 139-151. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/jtf-11-2018-0069/full/html>.
4. Cong, L. Ch., y Thu, D. A., (2021). The competitiveness of small and medium enterprises in the tourism sector: the role of leadership competencies. Journal of Economics and Development, 23(3), 299-316. <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/jed-06-2020-0080/full/html>.
5. Santis Puche, María A., (2021). Los factores claves de la competitividad en el sector hotelero: una propuesta desde la teoría de los recursos y capacidades (VBR). Revista científica anfibios, 4(1), 53-64. <https://www.revistaanfibios.org/ojs/index.php/afb/article/view/84>.
6. Serrano Amado, A. M., Montoya Restrepo, L. A., y Amado Cely, N. P., (2021). La competitividad turística. Una aproximación desde el Departamento de Boyacá, Colombia. Tendencias, 22(1), 226-253. <https://revistas.udenar.edu.co/index.php/rtend/article/view/6184>.
7. Días Muñoz, G. A., Quintana Lombeida, M. D., y Fierro Mosquera, D. G., (2021). La competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. INNOVA Research Journal, 6(1), 145-161. <https://revistas.uide.edu.ec/index.php/innova/article/view/1465>.
8. Resolución 220 (2022). Metodología general para realizar las operaciones de comercio exterior de mercancía. Gaceta oficial ordinaria No. 63 de la República de Cuba. Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión extranjera. <https://www.gacetaoficial.gob.cu>.

9. Resolución 330 (2022). Indicaciones metodológicas para la exportación de servicios. Ministerio de Comercio Exterior y la Inversión extranjera. <https://www.valuarte.cu/wp-content/uploads/2024/02/Resolucion-330-2020-Indicaciones-metodologicas-para-la-exportacion-de-servicios.pdf>.
10. Julio Quintana, P. C., (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista de Investigación en Ciencias de la Administración ENFOQUES*, 4(16), 272-283. <https://revistaenfoques.org/index.php/revistaenfoques/article/view/99>.
11. Leal Pupo, A., Bolaño Rodríguez, Y., Espinosa Carro, N., Correa Sánchez, D., y Piñero Rodríguez, N. A., (2022). Procedimiento de diagnóstico y mejora de siete capacidades de dirección y gestión empresarial. *Ingeniería Industrial*, 43(1), 119-138. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1815-59362022000100119.
12. Del Río Cortina, J. L., Acosta Mesa, R. E., Santis Puche, M. A., y Machado Licon, J., (2022). El efecto mediador de la innovación entre la gestión del talento humano y el desempeño organizacional. *Información tecnológica*, 33(2), 13-20. https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642022000200013.
13. Caballero Núñez, A., y Michelena, E., (2023). Competitividad del sector cañero-azucarero cubano: aporte potencial de la normalización a su perfeccionamiento. *Ingeniería Industrial*, 44(3), 77-93. http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S1815-59362023000300077&lng=es&nrm=iso.
14. Orellana Bueno, D., González Garza, I., y Venegas Sánchez, E., (2020). El costo como factor de gestión empresarial que impactan en la competitividad de las Mipymes del sector muebles de madera, sur de Ecuador. *Vinculatégica EFAN*, 6(2), 1558-1573. <https://vinculategica.uanl.mx/index.php/v/article/view/666>.
15. Del Castillo, S., y Aldaz Hernández, A., (2021). Análisis del índice de competitividad para Ecuador según el Foro Económico Mundial. *Green World Journal*, 4(2), 6. https://www.researchgate.net/publication/354446936_Analisis_del_indice_de_competitividad_para_Ecuador_según_el_Foro_Economico_Mundial.
16. Vivar Astudillo, A. Y., Erazo Álvarez, J. C., y Narváez Zurita, C. I., (2020). La cadena de valor como herramienta generadora de ventajas competitivas para la Industria Acuícola. *Revista Arbitrada Interdisciplinaria Koinonía*, 5(10), 4-33. <https://www.redalyc.org/journal/5768/576869215002/html/>.
17. Cortina Núñez, M. J., Silveira Pérez, Y., y Sanabria Navarro, J. R., (2024). Análisis de las metodologías de benchmarking genéricas y aplicables al deporte. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación* (52), 390-401.
18. Barra Novoa, R. (2021). Nueva Economía en tiempos de crisis: Una aproximación teórica a la transformación tecnológica y social (New Economy in Times of Crisis: A Theoretical Approach to Technological and Social Transformation). *Journal of Management & Business Studies*. <https://hal.science/hal-03331308/document>.

Conflicto de Intereses

Los autores declaran la inexistencia de conflicto de interés con institución o asociación comercial de cualquier índole.

Contribución de los autores

Roberto López Boudet. ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1445-4818>

Sistematización de las ideas; redacción del manuscrito original y adaptación a las normas de autores para la revista.

 **López Boudet et al.**

Lourdes Sánchez Oramas. ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7832-3879>

Participación en la investigación, conceptualización, revisión de las ideas, aportes de conceptos, revisión del artículo y aprobación final.

Rafael Modesto Espinosa Almeida. ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-3125-8425>

Sistematización de las ideas, revisión de las versiones, redacción y aprobación final.

