

NEGOTIUM

Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science

PPX 200502ZU1950 / ISSN1856-1810 / By Fundación Unamuno / Venezuela

/ REDALYC, LATINDEX, CLASE, REVENCIT, IN-COM UAB, SERBILUZ / IBT-CCG UNAM, DIALNET, DOAJ, Yokohama National University Library / www.scu.edu.au / www.ebscokorea.co.kr, Google Scholar, www.bib.umontreal.ca [+++]

Cita / Quotation:

Díaz, Bladimir (2008) Presentación Negotium 10

www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 1-4

Presentación

3er Aniversario de NEGOTIUM

NEGOTIUM 3rd Anniversary

Bladimir Díaz
Editor Jefe

La Revista NEGOTIUM arriba a su número 10 de manera ininterrumpida brindando desde Venezuela para el mundo una oferta de comunicación científica de vanguardia.

Con esta Edición Aniversaria inauguramos el cuarto año consecutivo ofreciendo a la comunidad académica internacional un producto de inigualable valor. A los autores les abrimos las puertas para colocar su producción intelectual con amplia visibilidad e impacto internacional. Sus trabajos pueden ser recuperados desde cualquier parte del mundo, tanto desde importantes índices hasta bases de datos de importantes bibliotecas en América, Asia o Europa. Esto permite a los autores una retroalimentación comunicacional de primer orden. A los lectores estudiosos de las materias que incluye NEGOTIUM les ofrecemos trabajos interesantes que pueden alimentar sus investigaciones. Los trabajos pueden ser consultados a través de diversos buscadores.

En esta Edición Aniversaria NEGOTIUM tiene el agrado de presentar cinco trabajos y un documento.

El primer trabajo se titula Perspectivas de la Postmodernidad Institucional de José G. Vargas-Hernández, del Instituto Tecnológico de

NEGOTIUM

Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science

PPX 200502ZU1950 / ISSN1856-1810 / By Fundación Unamuno / Venezuela

/ REDALYC, LATINDEX, CLASE, REVENCIT, IN-COM UAB, SERBILUZ / IBT-CCG UNAM, DIALNET, DOAJ, Yokohama National University Library / www.scu.edu.au / www.ebscokorea.co.kr, Google Scholar, www.bib.umontreal.ca [+++]

Cita / Quotation:

Díaz, Bladimir (2008) Presentación Negotium 10

www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 1-4

Ciudad Guzmán, México. El autor analiza las perspectivas teórico–metodológicas del postmodernismo como tendencia de la política comparativa. A pesar de que los posmodernistas con frecuencia

rechazan algunos de los puntos del acercamiento conductual, la psicología política tiende a abarcarlos. En este análisis se sugiere que se debe tener cuidado cuando se atribuyen elementos al postmodernismo ya que está lejos de ser una disciplina monolítica, que contiene diferentes áreas de interés, tales como el postestructuralismo. La postmodernidad cuestiona la legitimidad del desarrollo alcanzado por la modernidad y la universalidad de sus valores y procesos, el reduccionismo economicista, su enfoque etnocéntrico y la unidimensionalidad de su interpretación.

El segundo trabajo que presentamos es un colectivo entre de Eleonora Parra de Párraga y Luis Rodolfo Rojas, ambos de la Universidad del Zulia, y Elizabeth Arapé de la Universidad Católica Andrés Bello. El trabajo se titula Comunicación y Conflicto: El arte de la negociación. En cierta forma recoge algunos esfuerzos compartidos. La idea principal parte de concebir a la comunicación como un proceso que trae en su interior la posibilidad de conflictos, pues con cada persona que se entable algún tipo de comunicación está presente esa posibilidad. En una empresa es una realidad latente y manifiesta, la diversidad de criterios conduce a los trabajadores a manifestar una posición opuesta a la deseada y requerida por el gerente líder. Por lo cual, el fomentar la comunicación entre los miembros de la organización de forma fluida contribuirá a mejorar los procesos productivos y disminuir los posibles conflictos. Igualmente, mejorara ostensiblemente el clima organizacional, sentido de pertenencia y todos aquellos factores que contribuirán a optimizar la organización, en general, y esto sólo se logra despejando y propiciando las comunicaciones, y tratando de solventar los conflictos en los cuales incurren por no entablar una fluida, diáfana y oportuna comunicación.

El tercer trabajo se titula Estrategias competitivas: factor clave del Desarrollo. Su autora es Luisa Quero. El artículo analiza la estrategia competitiva como factor clave de desarrollo. Es un trabajo

NEGOTIUM

Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science

PPX 200502ZU1950 / ISSN1856-1810 / By Fundación Unamuno / Venezuela

/ REDALYC, LATINDEX, CLASE, REVENCIT, IN-COM UAB, SERBILUZ / IBT-CCG UNAM, DIALNET, DOAJ, Yokohama National University Library / www.scu.edu.au / www.ebscokorea.co.kr, Google Scholar, www.bib.umontreal.ca [+++]

Cita / Quotation:

Díaz, Bladimir (2008) Presentación Negotium 10

www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 1-4

conceptual y documental que permitió conocer aspectos fundamentales de las estrategias competitivas como factores clave dentro de cualquier organización para obtener ventajas competitivas frente a otros mercados para tratar de obtener un alto nivel de desarrollo. Los resultados obtenidos a través del estudio revelaron la existencia de autores que observan que las organizaciones, grandes o pequeñas, requieren establecer estrategias competitivas como mecanismo de apoyo para la identificación de nuevas oportunidades, así mismo consideran que estas deberían mantenerse con éxito en otros mercados a largo plazo.

El cuarto trabajo se titula Indicadores de Gestión para medir la eficiencia hospitalaria. Es producto de un trabajo en equipo integrado por Edgar Chirinos, Eduarda Rivero, Aurora Goyo, Elita Méndez y Carlos Figueredo, todos de la Universidad Centro Occidental Lisandro Alvarado, y todos cursantes del Doctorado en Gerencia Avanzada de la Universidad Fermín Toro.

La investigación busca la estudiar las transformaciones del sector mediante la aplicación de nuevas tecnologías en ganancias de productividad. Aborda el análisis de eficiencia de las entidades no lucrativas del sector público sanitario en función de indicadores como herramienta útil de gestión. Se determinó que el resultado de la actividad de las entidades no lucrativas no suelen ser un output tangible, sino el cumplimiento de unos objetivos en la prestación de un conjunto de servicios a la comunidad. La contribución de las mismas al bienestar social resultaría el punto de referencia último para orientar la asignación de recursos destinada a satisfacer las necesidades de la población.

Presentamos también dos documento. El primero es la **Carta de Intención para Contribuir al Desarrollo y mejoramiento de la Producción Científica Venezolana a través de la Colaboración REVENCYT-REDALYC.**

El segundo documento es una reproducción de **Berlin Declaration on Open Access to Knowledge in the Sciences and**

NEGOTIUM

Revista Científica Electrónica Ciencias Gerenciales / Scientific e-journal of Management Science

PPX 200502ZU1950 / ISSN1856-1810 / By Fundación Unamuno / Venezuela

/ REDALYC, LATINDEX, CLASE, REVICIT, IN-COM UAB, SERBILUZ / IBT-CCG UNAM, DIALNET, DOAJ, Yokohama National University Library / www.scu.edu.au / www.ebscokorea.co.kr, Google Scholar, www.bib.umontreal.ca [+++]

Cita / Quotation:

Díaz, Bladimir (2008) Presentación Negotium 10

www.revistanegotium.org.ve 10 (4) 2008; 1-4

Humanities, 2003. Estos dos últimos textos nos muestran las megatendencias en el mundo de comunicación de la ciencia. Hemos querido que nuestros lectores conozcan la filosofía del Open Access en el que participan nuestras revistas NEGOTIUM Y ORBIS y de la importancia de ampliar la difusión del saber. También hemos querido que conozcan las alianzas multilaterales como las de Redalyc y Revencyt para la expansión de nuestra comunicación científica.

Esta es, pues, nuestra **10ma Edición** que NEGOTIUM ofrece al mundo de manera ininterrumpida. Finalmente, en esta edición aniversario estamos seguros que los lectores encontrarán contenidos de alto interés. Gracias a los autores por confiarnos la divulgación mundial de sus contribuciones a la ciencia, y gracias a los lectores de la comunidad mundial por el alto cúmulo de visitas que nos reportan los índices y buscadores.

Gracias,

Bladimir Díaz
Editor Jefe Revista Negotium