

INNOVAR
Revista de la Facultad de Ciencias Empresariales
Año 7 – Nº 7

Directora:

Mary Esther Parada Parada

Consejo Editorial:

Mabel Becerra Urquidi
Marco Antonio del Rio Ribera
Juan Carlos Espada Irigoyen
Juan Francisco Nougues Carello
Mónica Fabiola Rivero Aranibar
Paola Sainz Sujet
Juan Carlos Paz Parada

Colaboradores:

Roberto Vila de Prado
Hernán Machaca Funes
Juan Fernando Subirana Osuna
Sergio Pantoja Oroza
Javier Lorberg Ramírez
Matty Flores Berthalet
Jorge Max Guzmán Rodríguez

ISBN: 99905-58-46-9
Derechos de Autor
FUNDACIÓN UNIVERSIDAD PRIVADA DE SANTA CRUZ DE LA SIERRA
“Innovar”
Facultad de Ciencias Empresariales
Av. Paraguá y 4to. Anillo
Tel.: (591-3)3464000
FAX.: (591-3)3465757
Casilla 2944

7ma. Edición en Bolivia
300 ejemplares
Impreso en Bolivia
Santa Cruz de la Sierra 2010
Prohibida su reproducción total o parcial de esta Obra por cualquier medio sin
autorización escrita del EDITOR CENTRO DE PUBLICACIONES – UPSA

Los artículos publicados expresan la opinión de los autores.

Índice

Artículos

- CELSO FURTADO (1920-2004) Y LOS CONSTRUCTOS DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO
Roberto Vila De Prado
- LA DIADA “DERECHA – IZQUIERDA” COMO FUNDAMENTO DE LA CARTOGRAFIA POLITICA
Marco Antonio Del Río Ribera
- LA MEDICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS EMPLEANDO LOS CUARTILES
Hernán A. Machaca Funes
- LAS HABILIDADES INTELECTUALES DE ORDEN SUPERIOR
Jorge Max Guzmán Rodríguez
- ACTITUDES DEL PROFESORADO RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN LAS AULAS.
Paola Sainz Sujet
- LA GERENCIA ESTRATÉGICA DE COSTOS AVANZA SOBRE LA CONTABILIDAD TRADICIONAL
Matty Flores Berthalet
- PORTAFOLIOS OPTIMOS DE INVERSION CON INSTRUMENTOS DEL MERCADO BOLIVIANO DE VALORES
Sergio Manuel Pantoja Oroza
Juan Fernando Subirana Osuna
- PROYECCIONES DE PRECIOS UTILIZANDO PROCESOS ESTOCASTICOS
Juan Fernando Subirana Osuna
- LOS DESAFIOS DEL ADMINISTRADOR BOLIVIANO: ¿QUE DEBE TENER TODO ADMINISTRADOR BOLIVIANO?
Javier Lorberg Ramírez
- DE LA TEORÍA A LA PRÁCTICA EN AULA ¿ES POSIBLE?: UNA EXPERIENCIA PERSONAL
Mary Esther Parada Parada

Casos de Estudio

- **CASO – ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO**

Juan Carlos Espada Irigoyen

- **CASO - COMPRA DE VEHÍCULO**
Juan Carlos Espada Irigoyen
- **CASO “.....LATIN AMERICAN INC, BOLIVIA**
Juan Francisco Nougues Carello
- **CASO: SAN ISIDRO S.A.**
Juan Fernando Subirana Osuna
- **CASO: IMPORTADORA SANTOS S.R.L.**
Juan Fernando Subirana Osuna
- **CASO: EMPRESA CRUCEÑA ACEITERA S.R.L.**
Juan Fernando Subirana Osuna
- **CASO: IMAGEN LIMPIA S.R.L**
Mónica Fabiola Rivero Araníbar
- **CASO: ¿CÓMO, CUÁNDO Y HACIA DÓNDE CRECER?**
Mónica Fabiola Rivero Araníbar
- **CASO: ¿DIFERENCIACIÓN DE ENVASE PARA.....SIMPLEMENTE VENDER LECHE?**
Mónica Fabiola Rivero Araníbar
- **CASO: ¡DESAFIANDO A LA LECTURA....BIENVENIDA EDITORIAL SEVILLA!**
Mónica Fabiola Rivero Araníbar
- **CASO: ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE CONCEPTOS DE MARKETING**
Mónica Fabiola Rivero Araníbar
- **CASO: FRIGORÍFICO BICENTENARIO SRL.**
Mary Esther Parada Parada
- **CASO: CERÁMICA ORIENTAL SRL**
Mary Esther Parada Parada
- **CASO: POLÍTICA DE DIVIDENDOS Y ESTRUCTURA DE CAPITAL**
Sergio Pantoja Oroza
- **CASO : VALORACIÓN DE EMPRESAS Y ESTRUCTURA DE CAPITAL**
Sergio Pantoja Oroza

CELSE FURTADO (1920-2004) Y LOS CONSTRUCTOS DE LA TEORÍA DEL DESARROLLO ECONÓMICO

Roberto Vila De Prado

Licenciando en Administración Pública

Magíster en Sociedad de la Información y el Conocimiento

Docente UPSA

La teoría del desarrollo fue una contribución original y el principal aporte sudamericano al problema. En este marco, es de fundamental importancia la labor de Celso Furtado en la reorientación de la política económica desde un ángulo de lectura enfocado desde la perspectiva de los países dependientes.

Paradigmas y teorías

Hablando del método de la economía política, Furtado dice que – como las otras ciencias – la economía política se propone *explicar*¹ fenómenos desconocidos a partir de los que ya son conocidos. Aquellos fenómenos que pueden ser expresados cuantitativamente son denominados “variables”.

Las relaciones entre las variables tienen como fundamento último datos empíricos observados mediante técnicas estadísticas. Ahora bien, no se trata sólo de describir los hechos y medir los flujos.

Una teoría económica es un cuerpo sistemático de enunciados acerca de los hechos económicos, que tiene por finalidad interpretarlos. Entre estos enunciados, se puede distinguir:

- los supuestos o hipótesis básicas (premisas); y
- elementos de juicio que se deducen de las premisas y admiten ser aceptados o rechazados, de acuerdo con la observación empírica² (Fernández-Pol, 1986 260).

Por ejemplo, los supuestos de la *General Theory* según Keynes son los siguientes:

“Suponemos conocidos el grado de habilidad existente y la cantidad de mano de obra disponible, la cantidad y calidad del equipo disponible, el estado de la técnica, el grado de competencia, los gustos y hábitos de los consumidores, la *desutilidad* de las diferentes intensidades del trabajo y de las actividades de supervisión y organización, así como la estructura social que incluye las fuerzas que determinan la distribución de la renta nacional y que no están comprendidas en las variables que citamos más adelante” (Lekachman, 1972: 11).

¹ La explicación responde a la pregunta *por qué algo es* o se presenta de determinada manera.

² Dice Zeuthen (1955), “si tenemos una ciencia económica especial es porque existe una conexión particularmente intensa dentro del círculo de fenómenos que se denominan económicos, de tal manera que en una gran parte del trabajo de investigación éstos pueden ser considerados, con ventaja, como variables mutuamente interdependientes, en tanto que una serie de otros fenómenos [...] son influidos en menor medida por los fenómenos económicos y, por lo tanto, con una muy buena aproximación pueden ser tomados como datos” (Dobb, 1973: 21).

La teoría económica recurre a simplificaciones, que suelen desorientar a los principiantes, para evitar descripciones muy detalladas que dificultan la interpretación de los procesos económicos. Los supuestos de la ciencia económica no son exhaustivos, por el contrario, ellos seleccionan unos pocos rasgos característicos de la realidad que pretenden describir.

Además, no hay un acuerdo general de los economistas acerca de la validez de las teorías económicas. Resumiendo, se puede decir que,

- para Friedman, la validez de la teoría depende de su capacidad de predicción. No es posible la comparación de los supuestos con la realidad.
- Von Mises, en cambio, considera que la ciencia económica no puede ser ni experimental ni empírica.
- Para Leontief, el progreso de la economía sólo puede lograrse a través de un proceso interactivo: Las teorías dan lugar a nuevas preguntas empíricas y las respuestas conducen a nuevos enfoques teóricos (Fernández-Pol, 1986: 263-265)

En cada teoría hay inserta una ideología, pero eso no significa que no pueda existir una ciencia económica. En cierto modo, la ciencia económica surgió para modificar, reforzar o corregir ciertas visiones que habían adquirido formas ideológicas:

- A. Smith se ocupó de demostrar que el mecanismo de los mercados conducía al bienestar y que la intervención estatal perjudicaba el interés social.
- D. Ricardo mostró cómo los residuos sociales de los señores de la tierra ponían un freno al progreso. Además, que a algunos países como Portugal les convenía renunciar a la industrialización en beneficio de Inglaterra.
- Los socialistas señalaron que la explotación del hombre por el hombre era inherente al trabajo asalariado.
- Los neoclásicos, mediante un sistema de ecuaciones, intentaron probar que en una economía de libre mercado cada factor de producción recibe una remuneración acorde con su contribución al proceso productivo (Furtado, 1982: 14).

En los ejemplos anteriores, se puede mencionar, a manera de ilustración y para poner de relieve la importancia de estos estudios, que

- la teoría neoclásica sirvió de base para la elaboración de la matriz insumo-producto de Leontief, una herramienta importante para actuar sobre la realidad económica;
- la contribución de D. Ricardo fue el punto de partida para captar la lógica del comercio internacional (Furtado, 1982: 14).

Sin embargo, Furtado nos advierte que, aún despojadas de su contenido ideológico, algunas teorías pueden resultar inadecuadas si se aplican a realidades cuya especificidad se les escapa³.

³ Joan Robinson (1976: 14) demostró que la teoría del libre cambio se basa en supuestos que eliminan ciertas condiciones relevantes: "No existe emigración de mano de obra, ni inversiones internacionales, por importantes que sean las diferencias en el nivel de beneficio de los diferentes países. Al mismo tiempo, dentro de cada país, los factores de producción

Las industrializaciones tardías del Siglo XIX (Alemania, Rusia Zarista, Japón) se originaron para dar una respuesta a determinadas situaciones históricas. No es posible estudiar el desarrollo capitalista sobre la base de la lógica general del capitalismo. Es necesario tener en cuenta las condiciones específicas de cada región. Según Furtado, en todos esos casos, existió el control del Estado por la burguesía nacional, que no era simplemente una clase de comerciantes que hacían negocios, sino que ésta definía a la nación como un mercado para ella. Esto es lo esencial en los capitalismo tardíos. (Furtado, 1981: 105).

Cada país debe ser considerado un caso aparte. Esto no significa, como lo hacían las teorías del crecimiento económico, que es necesario considerar a las economías nacionales como *sistemas cerrados* pensando que “lo esencial del desarrollo económico [...] es la difusión de técnicas y valores de las economías avanzadas” (Furtado, 1982: 15).

El capitalismo periférico

El desarrollo del capitalismo presenta todo un abanico de posibilidades, por lo mismo la concepción lineal casi unívoca del desarrollo poco aporta a la explicación.

En los países desarrollados, las innovaciones incrementaron la productividad del trabajo y la homogeneidad social. En los países de industrialización tardía no se generaron los mismos efectos homogeneizadores. Finalmente, en los países periféricos, el paso de la agricultura de subsistencia a la agricultura comercial (aprovechando las ventajas comparativas) crea un excedente que provoca una modernización de las formas de consumo en beneficio de una minoría.

No estamos frente a un aumento de la productividad del trabajo, sino ante un incremento de la productividad económica, por lo que puede decirse que hay modernización pero no desarrollo (Furtado, 1982: 15-16).

Como consecuencia de la crisis de 1929, el precio del café se redujo drásticamente y obligó al Brasil a reducir a la mitad sus importaciones. No pudiendo financiar con recursos externos las existencias de café excedentario, el gobierno se vio obligado a recurrir a recursos inflacionarios. Esto benefició a la industrialización debido a la defensa de la renta monetaria y a la elevación del precio de los productos importados.

Impulsado el proceso de industrialización, ya no se pudo volver atrás. Si bien la producción nacional era más cara que la importada, aumentó la productividad de la mano de obra, que hasta entonces estaba en gran parte excluida. Los frutos de este progreso se concentraron en determinados grupos y la acción sindical presionó para imponer nuevas formas de distribución del ingreso.

Los dirigentes del país no siempre fueron capaces de percibir su situación en el sistema, principalmente debido a la alienación: no advertían que la “buena doctrina” económica se basaba en premisas que no existían en una economía periférica. Por eso no surgió inmediatamente un pensamiento crítico que diera origen a una nueva teorización. Esto sólo se logra dos décadas después en la CEPAL bajo la dirección de Prebisch (Furtado, 1982: 19). Hasta entonces, la ciencia económica y la política económica estuvieron divorciadas (situación de *no-bridge*). Una vez más, el búho de Minerva emprendió el vuelo al anochecer.

representan una perfecta movilidad y adaptabilidad. Impera la competencia perfecta. Se dan por sentado unos tipos de cambio fijos...”

Según Prebisch (1982: 73), las posiciones doctrinarias de la época se basaban en tres artículos de fe:

- La división internacional del trabajo en el libre juego de la economía internacional.
- El Estado prescindente.
- El patrón oro.

La división internacional del trabajo hizo posible la exportación de bienes primarios. De esta manera, algunos países alcanzaron importantes grados de prosperidad, aunque grandes masas humanas quedaron al margen de los beneficios generados por el desarrollo.

La acción estatal se tradujo en inversiones importantes en materia de infraestructura, pero el Estado no podía intervenir en el mercado.

El patrón oro era una herramienta eficaz para corregir desórdenes inflacionarios de origen interno, pero su funcionamiento hacía vulnerable la actividad económica interna. Esta vulnerabilidad es la que se intenta combatir con políticas no ortodoxas, que son causantes de la inflación (Prebisch, 1982: 73).

Los economistas de la CEPAL sostenían que no hay en la economía de mercado un principio regulador de la distribución del ingreso como lo habían supuesto los neoclásicos, quienes creían que la distribución del ingreso se efectuaba según la productividad marginal de los distintos “factores”.

La distribución es la resultante – en gran parte - del juego de las relaciones de poder. El aumento de la productividad es captado por los estratos superiores debido a la disparidad que existe entre el proceso de democratización y el proceso económico, y esto es la resultante de la insuficiente acumulación de capital (Prebisch, 1976: 57):

“En plena lógica, sólo se encuentran dos formas de corregir esta disparidad: transformar el proceso económico a favor del avance democrático, o sacrificar este último para mantener el proceso económico, asegurando el progresivo desenvolvimiento de la sociedad de consumo” (Prebisch, 1976: 57).

Pero esto resulta incompatible con la imitación del consumo de los países centrales. Si bien el mercado “no es el supremo regulador del desarrollo, cumple un papel insustituible tanto en lo económico como en lo político:

- Es la expresión de la iniciativa individual de aquellos individuos que se expresan con imaginación e iniciativa, capacidad para organizar y para asumir riesgos y responsabilidades⁴.
- Es el único mecanismo que puede responder a las exigencias del avance técnico en todos los niveles jerárquicos: desde la dirección hasta el manejo de maquinarias.
- Potencialmente, puede orientar la información correcta hacia los bienes que ofrece, en lugar de recurrir a la manipulación”. (Prebisch, 1976: 18).

⁴ En las economías colectivistas de Europa Oriental era difícil encontrar la manera para que los individuos tomen nuevas iniciativas. En principio, sólo quienes ocupaban los niveles más altos podían tomarlas. Pero, las personas que han alcanzado altos niveles jerárquicos se suelen preocupar del riesgo de perderlos, y la forma más eficaz para esto “es eludir nuevas aventuras” (Lindbeck, 1973: 105).

El desarrollo brasileño es un caso especial que tiene su propia lógica y que, por lo tanto, no puede ser explicado por la lógica general del sistema capitalista. La explicación ha de obtenerse recurriendo a la historia⁵.

La división del país en regiones, por ejemplo, expresa la coexistencia de tiempos históricos diferentes. El atraso brasileño se encontraba más en la *matriz social* que en la economía. Primero se experimentó una modernización y luego se preparó la política económica para atender las exigencias de dicha modernización.

Furtado resume de esta manera sus categorías teóricas:

“¿Qué es el desarrollo? Es la elevación del nivel de vida de una población. Es la diversificación del consumo ¿Qué es la diversificación del consumo? Un aumento relativo de los bienes manufacturados, de los bienes durables” (Furtado, 1981: 101).

Para aumentar la oferta de bienes manufacturados, había dos opciones:

- la importación, o bien
- la industrialización.

Pero, alrededor de 1950, Brasil se encontraba con su capacidad de importación estancada, por lo que el Estado debió intervenir para enfrentar la industrialización inevitable.

El estructuralismo

El estructuralismo latinoamericano, corriente que surge en la primera mitad de los años 60, tiene como objetivo principal tomar en cuenta los parámetros no-económicos en los modelos macroeconómicos.

En las ideas de Furtado, especialmente en *Teoría y política del desarrollo económico*, el autor privilegia los fenómenos histórico-sociales para explicar el comportamiento de las variables económicas: tenencia de la tierra, formas de acumulación, comportamiento de los agentes empresariales y condición política de los actores sociales. Paralelamente, examina la tendencia al desequilibrio externo como consecuencia de las asimétricas elasticidades demanda-ingreso entre los países y el correlativo deterioro de los términos del intercambio.

Estas complejas relaciones son estudiadas recurriendo a una matriz estructural donde se relacionan y se determinan las variables endógenas y exógenas. De esta manera, se pone de relieve la importancia de las variables no-económicas (entre ellas los factores psicológicos y sociales) en el funcionamiento y la transformación de los sistemas económicos⁶ (Mallorquín, 1998).

⁵ J. J. Llach (1987: 40) estudió 35 naciones cuyo producto por habitante había crecido más del 3% anual en el período 1965-1983. Se trataba de naciones con gran variedad de riqueza inicial, recursos, instituciones y relaciones de dependencia. Este economista llegó a la conclusión de que ninguna teoría de la dependencia, y ninguna teoría general, podría explicar tal diversidad de situaciones. Más tarde, F. H. Cardoso (1972) subrayaría, una y otra vez que sus trabajos consistían en análisis concretos de situaciones de dependencia y no a la construcción de una teoría general. No obstante, ya en 1979 (:40-49), Enzo Faletto intenta una caracterización de la situación latinoamericana en su conjunto, en términos de dependencia

⁶ Según Samir Amin (1975: 14), “el abandono de la visión total introducida por el marxismo, la ruptura del puente que éste había establecido entre las distintas disciplinas de la ciencia social (economía, sociología, ciencia política) en su tentativa de explicar la historia, llevó a la economía neoclásica a ser ante todo un álgebra de deducciones lógicas de un cierto número de axiomas, basados en una psicología sumaria del “hombre eterno”.

Furtado parte de la definición que del término “estructura” formula François Perroux (1939): “proporciones y relaciones que caracterizan a un conjunto determinado en el tiempo y en el espacio” (Furtado, 1974:79). Pero esta categoría, al ser incorporada al estructuralismo de Furtado, es *resignificada* al introducir la historia y las especificidades de cada región⁷.

Según Furtado, los modelos son *constructos* que podrían generalizarse fuera del ámbito en el que fueron concebidos, si parten de una realidad histórica. Esto requiere un doble enfoque: el estudio de los procesos históricos y la construcción de tipologías; y la comprensión del comportamiento de los agentes económicos. Sin el estudio de la estructura agraria, por ejemplo, no se podría comprender la rigidez de la oferta de alimentos, ni tampoco los efectos del dualismo estructural y la tendencia a la concentración del ingreso.

Por lo expuesto, el estructuralismo latinoamericano es distinto al de la escuela francesa y también se aparta del camino de Parsons⁸, aunque Furtado reconoce que ambos tienen como antepasado al estructuralismo marxista, aproximándose más a los “tipos ideales” de Max Weber. Estamos frente a un estructuralismo que debe ser diferenciado del de Leontieff, por el cual las estructuras son las “cajas vacías” de la matriz insumo-producto (Mallorquín, 1998).

Los textos de Furtado fueron constantemente transformados, revisados y modificados por el autor. Un aspecto importante en la obra de Furtado son sus anticipaciones a la teoría de la dependencia, tal como aparecen en *una economía dependiente*, donde reelabora conceptos utilizados en sus obras anteriores.

El dualismo estructural

M. Iconikoff (1973) ha construido un modelo en base a los estudios de Furtado (1972), con la ayuda del cual mostraremos un modelo de tipo *gestalt* que reduce las pautas de consumo de la población brasileña en dos patrones básicos.

El primero de los patrones que se denominará “A”, coincide con las pautas del 25%⁹ de la población que percibe los más altos niveles de ingreso. En este sector social encontramos un estilo de vida similar al de las clases medias y altas de los países centrales. Esto equivale a decir que adquieren bienes costosos y los renuevan a medida que aparecen nuevos modelos. A diferencia de lo que ocurría en la etapa preindustrial gran parte de estos bienes se producen en el país y lo mismo ocurre con los bienes intermedios y con parte de la maquinaria necesaria para su producción.

Frente a la constatación de este fenómeno, cabe preguntar: ¿Cómo un sistema que genera un ingreso medio equivalente a la cuarta parte del generado por el sistema estadounidense, puede satisfacer pautas de consumo semejantes? Es que el sistema se ha organizado de tal manera que va produciendo una concentración del ingreso y simultáneamente va concentrando el proceso de acumulación del capital en las industrias que satisfacen las demandas de ese segmento de la población (Iconikoff, 1973).

⁷ Posteriormente sobre la base de estudios de situaciones concretas, Prebisch elaboró una teoría del capitalismo periférico (1976).

⁸ Furtado se aproxima a Parsons en *Dependencia externa y teoría económica* (1971).

⁹ Esta proporción corresponde a la Argentina antes del retorno a las políticas ortodoxas. Sin embargo, a muy grandes trazos, puede aplicarse a los países semi-industrializados de América Latina.

El segundo patrón, que se denominará “B”, es observado en el 75% restante de los habitantes y está compuesto fundamentalmente por alimentos y textiles.

De lo expuesto hasta aquí podría inferirse que si los sectores populares pasaran progresivamente del tipo de consumo B al tipo A, se generaría un desarrollo que beneficiaría al conjunto de la población. Sin embargo, este proceso está en contradicción con la lógica del sistema. La dinámica del sistema descansa no tanto en el acceso del consumidor a cierto tipo de bienes, sino en la posibilidad de renovación al ritmo que establecen los fabricantes, es decir que se induce al consumidor a la rápida reposición, sea por desgaste o por aparición de un nuevo modelo. En palabras de Furtado: “Como la demanda está siendo *teleguiada* desde afuera, esa nueva demanda exige recursos crecientes” (1981: 98).

El acceso de los sectores populares al patrón de consumo A supone la existencia de ciertas precondiciones:

- un incremento considerable de los salarios reales; y
- un aparato productivo desarrollado y con un alto ritmo de acumulación.

Ante la inexistencia de estas condiciones, el crecimiento sigue basándose en la demanda de los sectores de altos ingresos; y los capitales son extraídos por las industrias dinámicas y ahuyentados de los sectores que producen bienes del tipo B.

En los países centrales, el desarrollo económico no borró las desigualdades sociales y siguen existiendo pautas de consumo diferenciadas; pero, sus mecanismos funcionan de manera tal que los sectores de bajos ingresos logran reproducir el estilo de vida de los sectores de altos ingresos. Si bien, cuando aquéllos alcanzan esa meta, éstos ya se han desplazado a un nivel de consumo superior.

En los países periféricos, el aparato productivo está orientado principalmente a la satisfacción de productos del tipo A; en tanto que una suma gastada por los ricos tiene un efecto multiplicador mayor que la misma suma gastada por los pobres. De manera que, mientras los sectores de altos ingresos reproducen las pautas vigentes en los países centrales, el consumo de los sectores populares se estanca o se modifica muy lentamente, cuando no se deteriora.

El factor externo, el que viene del exterior (inducido), no será jamás *condición suficiente* para el desarrollo. El estudio del desarrollo debería partir del horizonte de la comunidad en cuestión¹⁰, teniendo en cuenta tanto el sistema interno de decisiones como los factores limitantes que escapan a dichas decisiones. La transformación del conjunto de estructuras de una sociedad dependerá de los objetivos que la misma pretenda alcanzar.

El proyecto nacional

En todos los casos de industrialización tardía (Alemania, Rusia, Japón) existió un proyecto nacional. En ellos, el Estado estaba controlado por un segmento de la sociedad denominando “burguesía nacional”. Esta fracción de clase es algo más que un conjunto de comerciantes en busca de ganancias, se trata de un sector que controla el Estado y formula una política que concibe a la nación como un mercado para sus bienes.

En muchos casos se crearon empresas estatales porque el sector privado no tenía la fortaleza suficiente para determinados emprendimientos. “Nadie creó

¹⁰ Esto es algo muy distinto que comenzar considerando “la tasa de inversión, la relación producto-capital o la dimensión del mercado” (Furtado, 1969: 81).

Volta Redonda por gusto. Ningún grupo nacional o internacional se interesó en el proyecto. Y para Brasil, el problema era tener o no siderurgia” (Furtado: 1981; 117).

En el contexto de la globalización, la nueva ortodoxia económica ha desmantelado la idea de los sistemas nacionales, situándose en la óptica de los grandes circuitos monetarios y financieros. Sin embargo, las teorías anteriores tomaban siempre como referencia al sistema nacional desde la misma teoría de las ventajas comparativas de Ricardo.

Algunos como Samir Amin afirman que la burguesía nacional ya no existe y que, por lo tanto, no puede haber un capitalismo nacional sin burguesía nacional. Sin embargo, la afirmación de Amin es algo exagerada, como lo demuestra la existencia de conglomerados capitalistas cuyas grandes empresas (si bien actúan a escala planetaria) tienen sus casas matrices en determinados países, se protegen con sus jueces y leyes, y con gobiernos que acuden a la defensa de sus intereses, tal el caso de EUA, Japón y Corea. Sin embargo, tanto en los países periféricos más desarrollados como en los de menor desarrollo no existe burguesía nacional (Zibechi, 2009). Por eso, en una de sus últimas ponencias, Furtado (1982) se pregunta si los países de la periferia van a tener influencia en la toma de decisiones acerca de la línea de evolución que adoptará el capitalismo en el futuro.

Referencias bibliográficas

- AMIN, S. (1975). *La acumulación en escala mundial*. México. Siglo XXI.
- CARDOSO, F. H. *Estado y sociedad en América Latina*. Buenos Aires. Nueva Visión.
- DOBB, M. (1975) Teoría del valor y de la distribución desde Adam Smith. México. Siglo XXI.
- FALETTO, E. (1979) “La dependencia y lo nacional-popular”. En *Nueva Sociedad N° 40*. Caracas. ILDIS.
- FERNÁNDEZ-POL. J. E. (1986) *Economía para no economistas*. Buenos Aires. Editorial Tesis.
- FURTADO, C. (1982) “Transnacionalização e monetarismo. En *Pensamiento Iberoamericano n° 1* (enero-junio). Madrid. AECI.
- y otros (1982) “Angustias frente al *qué hacer*”. En *Pensamiento Iberoamericano n° 1* (enero-junio). Madrid. AECI.
- (1981) “Modernización versus desarrollo”. En *Crítica & Utopía N° 4* (otoño). Buenos Aires. Editor Crítica y Utopía.
- 1972) *Análisis del “modelo” brasileño*. Buenos Aires. CEAL.
- (1969) La concentración del poder económico en los Estados Unidos y su reflejo en América Latina. Buenos Aires. CEAL.
- (1968) *Teoría y política del desarrollo económico*. México. Siglo XXI.
- ICONIKOFF, M. (1973) “La concentración del ingreso y la acción de las grandes firmas multinacionales”. En *La Opinión* (26-8-73).
- LEKACHMAN, R. (1972) “Prólogo” en J. M. Keynes y otros. *Crítica de la economía clásica*. Barcelona. Ariel.
- LINDBECK, A. (1973) La economía política de la nueva izquierda. Madrid. Alianza.
- LLACH, J. A. (1987) Reconstrucción o estancamiento. Buenos Aires. ADEBA

MALLORQUIN, C. (1998) "El estructuralismo de Celso Furtado". *Revista Mensual de Política y Cultura* N° 117 [www.memoria.com.mx/171/117mem03.htm]
PREBISH, R. (1982) "El retorno a la ortodoxia". En *Pensamiento Iberoamericano n° 1* (enero-junio). Madrid. AECI.
----- (1976) "Crítica al capitalismo periférico". En *Revista de la CEPAL N° 1* (setiembre). Santiago. CEPAL-ONU.

Biografía de Celso Furtado

Celso Furtado es conocido en el mundo como uno de los principales economistas y pensadores sociales Latinoamericanos.

Nació en Paraíba en 1920, en el noreste del Brasil, se graduó en leyes en Río de Janeiro (1944) y recibió un Ph.D en economía por la Universidad de París (1948). De 1958 a 1959 fue director del Banco de Desarrollo Económico y Social Brasileño (BNDES), donde él concibió y creó la Superintendencia de Desarrollo del Noreste, SUDENE, una agencia estatal pionera para fomentar el desarrollo económico en el noreste del Brasil. Fue superintendente de esta agencia de 1959 a 1964. El trabajo desarrollado por Furtado en SUDENE fue objeto de un caso especial de estudio sobre Planeación Económica Creativa escrito por Albert Hirschmann (*Viaje hacia el progreso*).

A partir de 1962 a 1963 fue Ministro de Planeación durante el gobierno de Joao Goulart. Después de la toma de posesión de los militares en 1964, Furtado fue privado de sus derechos políticos. Impartió cátedra en la Universidad de Yale y posteriormente en las Universidades de Cambridge y de París hasta 1985.

Con el reestablecimiento del Reglamento Civil en el Brasil, Furtado fue designado Embajador Brasileño en la Comunidad Económica Europea en Bruselas (1985-1986), y Ministro de Cultura del Brasil (1986-1990). Posteriormente, fue miembro de la Comisión Mundial de Cultura y Desarrollo de la UNESCO.

Furtado aportó una original e importante contribución intelectual para comprender los determinantes del síndrome del subdesarrollo, acercándose a una perspectiva histórica y a los diferentes caminos seguidos por varios países para superar esta condición. Sus libros *Formación Económica del Brasil* (1959) y *Desarrollo y subdesarrollo* (1961) son considerados obras clásicas de la literatura en el tema, fueron traducidos a siete idiomas. Celso Furtado ha publicado más de 20 libros y una gran cantidad de artículos y de ensayos sobre economía política del desarrollo, de estructura del capitalismo mundial y de relaciones exteriores.

Obras de Celso Furtado

1. Libros

Contos da vida expedicionária – de Nápoles a Paris. Rio de Janeiro, Livraria Editora Zelio Valverde, 1946.

L'économie coloniale brésilienne. Paris. Tese de doutorado apresentada à Faculdade de Direito e Ciências Econômicas da Universidade de Paris. Paris, junho de 1948.

———. tradução brasileira: Economia colonial no Brasil nos séculos XVI e XVII. São Paulo, Hucitec/Abphe (Associação Brasileira de Pesquisadores em História Econômica), 2001.

A economia brasileira. Rio de Janeiro, A Noite, 1954.

Uma economia dependente. Ministério da Educação e Cultura (Serviço de Documentação), Rio de Janeiro, 1956.

Perspectivas da economia brasileira. Instituto Superior de Estudos Brasileiros. Rio de Janeiro, 1958.

Uma política de desenvolvimento econômico para o Nordeste. Rio de Janeiro, Imprensa Nacional, 1959.

Formação econômica do Brasil. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1959.

———. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1965. 242 p.

———. Brasília, Editora Universidade de Brasília, Coleção “Biblioteca Básica Brasileira”, 1963.

———. São Paulo, Publifolha/Folha de São Paulo, Coleção “Grandes nomes do pensamento brasileiro”, 2000.

A Operação Nordeste. Rio de Janeiro, Instituto Superior de Estudos Brasileiros, 1959.

Desenvolvimento e subdesenvolvimento. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1961.

Subdesenvolvimento e Estado democrático. Recife, Condepe, 1962.

A pré-revolução brasileira. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1962.

Dialética do desenvolvimento. Rio de Janeiro, Fundo de Cultura, 1964.

Subdesenvolvimento e estagnação na América Latina. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1966.

Teoria e política do desenvolvimento econômico. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1967.

———. Lisboa, Dom Quixote, 1971.

- . São Paulo, Abril Cultural, coleção “Os Economistas”, 1983.
- . São Paulo, Paz e Terra (10ª edição revista pelo autor), 2000.
- Um projeto para o Brasil. Rio de Janeiro, Saga, 1968.
- Formação econômica da América Latina. Rio de Janeiro, Lia Editora, 1969.
- Análise do “modelo” brasileiro. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1972.
- A hegemonia dos Estados Unidos e o subdesenvolvimento da América Latina. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira, 1973.
- O mito do desenvolvimento econômico. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1974.
- . São Paulo, Círculo do Livro, s.d.
- . São Paulo, Paz e Terra (edição de bolso, abreviada), 1996.
- A economia latino-americana. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1976. (edição definitiva da obra Formação econômica da América Latina.)
- Prefácio a nova economia política. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1976.
- . Lisboa, Dinalivro, s. d. Criatividade e dependência na civilização industrial. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1978.
- . São Paulo, Círculo do Livro, 1978.
- Pequena introdução ao desenvolvimento – um enfoque interdisciplinar. São Paulo, Companhia Editora Nacional, 1980.
- . São Paulo, Paz e Terra (3ª ed. revista pelo autor), 2000.
- O Brasil pós-“milagre”. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1981.
- A nova dependência, dívida externa e monetarismo. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1982.
- Não à recessão e ao desemprego. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1983.
- Cultura e desenvolvimento em época de crise. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1984.
- A fantasia organizada. Rio de Janeiro, Paz e Terra, 1985.
- Transformação e crise na economia mundial. São Paulo, Paz e Terra, 1987.
- A fantasia desfeita. São Paulo, Paz e Terra, 1989.

ABC da dívida externa. São Paulo, Paz e Terra, 1989.

Os ares do mundo. São Paulo, Paz e Terra, 1991.

Brasil, a construção interrompida. São Paulo, Paz e Terra, 1992.

Obra autobiográfica de Celso Furtado. 3 vol. São Paulo, Paz e Terra, 1997.

O capitalismo global. São Paulo, Paz e Terra, 1998.

———. Lisboa, Gradiva, 1999

O longo amanhecer – reflexões sobre a formação do Brasil. São Paulo, Paz e Terra, 1999.

Em busca de novo modelo – reflexões sobre a crise contemporânea. São Paulo, Paz e Terra, 2002.

2. Antologías

El subdesarrollo latinoamericano, ensayos de Celso Furtado. México, Fondo de Cultura Económica 1982.

Obras escogidas de Celso Furtado. Compilação de José Consuegra. Bogotá, Plaza & Janes, 1982.

3. Ensayos

3.1. En libros (selección)

“Capital formation and economic development”, em The economics of underdevelopment. A. N. Agarwala & S. P. Singh (org.), J. Viner, P. Baran, W. W. Rostow, C. Furtado. V. Rao, P. Rosenstein-Rodan, R. Nurkse et alii. Oxford University Press. Nova York, 1958.

“Förenta staterna och Latinamerikas framtid”, em Latinamerikaner om Latinamerika. P. Schori (org.), J. Bosch, C. Fuentes, C. Furtado, F. Julião, F. Castro, E. Che Guevara, J. de Castro, J. Figueres et alii. Prisma. Oskarshamm, 1968.

“Marx’s model in the analysis of the underdeveloped economic structures”, em Marx and contemporary scientific thought. R. Aron, M. Rodinson, C. Furtado, R. Garaudy, E. Hobsbawn, T. Adorno, A. Sauvy, A. Schaff, H. Marcuse, I. Sachs, J. Habermas et alii. Mouton. Paris/Haia, 1969.

“Probleme der Industrialisierung in Lateinamerika”, em Die Aktuelle Situation Lateinamerikas. Hanns-Albert Steger (org.), M. Berger, B. Kötting, C. Furtado, F. Fernandes, G. Freyre, F. H. Cardoso, C. Rama et alii. Athenäum. Frankfurt, 1971.

“Da República oligárquica ao Estado militar”, em Brasil: Tempos Modernos. C. Furtado (org.), H. Jaguaribe, F. Weffort, F. H. Cardoso, F. Fernandes, J. Leite Lopes, O. M. Carpeaux, J. C. Bernadet, A. Callado. Paz e Terra. Rio de Janeiro, s. d. (tradução em espanhol: Brasil hoy, Siglo XXI. México, 1968; em alemão: Brasilien Heute. Athenäum. Frankfurt, 1971.)

“Entraves ao desenvolvimento”, em O Brasil na encruzilhada. J. de Castro, M. Arraes, C. Furtado, F. Julião, M. Moreira Alves, D. Helder Câmara, S. Lafaurie et alii. Dom Quixote. Lisboa, s. d.

“A global view of the development process”, em Different theories and practices of development. I. Alechina, C. Furtado, J. Galtung, et alii. UNESCO. Paris, 1982.

“A política econômica de François Mitterrand”, em O novo socialismo francês e a América Latina. F. H. Cardoso & H. Trindade (org.), C. Furtado, G. Lavau, A. Rouquié, A. Touraine. Paz e Terra. Rio de Janeiro, 1982.

“Transnacionalización y monetarismo” e “Dependencia en un mundo unificado”, em La crisis internacional y la America Latina. Sofia Méndez (org.), R. Prebisch, Ruy M. Marini, C. Furtado, A. Pinto, O. Ianni, M. Löwy, F. Fajnzylber, D. Caputo et alii. Fondo de Cultura Económica. México, 1984.

“Crisis y transformación de la economía mundial: desafíos y opciones”, em La crisis de la deuda externa en la America Latina. Miguel S. Wionczek (org.), V. Urquidi, C. Furtado, D. Avramovic, F. Stewart et alii. Fondo de Cultura Económica. México, 1987.

“Desarrollo y subdesarrollo” (cap. IV de Desarrollo y subdesarrollo, EUDEBA, Buenos Aires, 1971), em Cincuenta años de pensamiento en la CEPAL: textos seleccionados. Fondo de Cultura Económica/ CEPAL. Santiago, 1998.

“Quando o futuro chegar”, em Brasil, um século de transformações. Ignacy Sachs, Jorge Wilhelm & Paulo Sérgio Pinheiro (org.). A. Garcia, C. Buarque, L.C. Bresser-Pereira, P. Singer et alii. Companhia das Letras, São Paulo, 2001.

“Reflexões sobre a crise brasileira”, em Razões e ficções do desenvolvimento.

Glauco Arbix, Mauro Zilbovicius & Ricardo Abramovay (org.), F. de Oliveira, R. Ricupero, J. Marcovitch, P. Streeten, S. Amin, A. Bagnasco et alii. Ed. Unesp/Edusp, São Paulo, 2001.

3.2. En publicaciones (selección)

“Trajetória da democracia na América”. Revista do Instituto Brasil-Estados Unidos. Rio de Janeiro, 1946. (Prêmio Franklin D. Roosevelt, outorgado pelo IBEU.)

“Teoria da estrutura em organização”. Revista do Serviço Público, Rio de Janeiro, fevereiro de 1946.

“Características gerais da economia brasileira”. Revista brasileira de economia, Rio de Janeiro, março de 1950. (Primeiro ensaio do autor sobre análise econômica.)

“Formação de capital e desenvolvimento econômico”. Revista brasileira de economia, Rio de Janeiro, setembro de 1952. (Ensaio crítico às conferências do economista sueco Ragnar Nurkse no Rio de Janeiro. Primeiro artigo traduzido, cf. “Capital formation and economic development”, International economic papers, no 4, Londres, 1954.)

“O desenvolvimento econômico – ensaio de interpretação histórico-analítica”. Econômica brasileira, vol. 1, no 1, Rio de Janeiro, janeiro-março de 1955.

“El análisis marginal y la teoría del subdesarrollo”. El Trimestre económico, vol. XXIII, México, 1956.

“Reunión de economistas de Oriente y Occidente”. El Trimestre económico, vol. XXV, México, 1958.

“Ideas en torno a la creación de una Escuela Latinoamericana de Economía”. Economía, no 72-73, Santiago, 1961.

“Brazil: what kind of Revolution?”. Foreign Affairs, Washington, abril de 1963.

“Développement et stagnation en Amérique Latine: une approche structuraliste”. Revue des Annales, Paris, janeiro/fevereiro de 1966.

“L’hégémonie des Etats-Unis et l’Amérique Latine”. Le Monde, Paris, janeiro de 1966.

“Au Brésil: économie, politique et société”. Revue des Annales, Paris, julho/agosto de 1966.

“De l’oligarchie à l’Etat militaire”. Les Temps modernes, 23^o ano, no 257, Paris, outubro de 1967.

“Intra-country discontinuities: towards a theory of spatial structures”. Social science information, dezembro de 1967.

“Un modèle simulé de développement et de stagnation” (em colaboração com A. Maneschi). Economie et société, Paris, março de 1969.

“La concentration du pouvoir économique aux Etats-Unis et ses projections en Amérique Latine”. Esprit, Paris, abril de 1969.

“Aventures d’un économiste brésilien”. Revue Internationale de Sciences Sociales, vol. XXV, no 1-2, Unesco, Paris, 1973. Publicado em versão inglesa em A biographical dictionary of Dissenting Economists, Philip Arestis & Malcolm Sawyer (org.), Cheltenham, UK/Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2000 (2a edição).

“Le modèle brésilien”. Revue Tiers-Monde, Paris, julho/setembro de 1973.

“Underdevelopment and dependence: the fundamental connection”. Working papers, Center for Latin American studies, University of Cambridge, no 17, 1973.

“Le nouvel ordre économique mondial: un point de vue du Tiers-Monde”. Revue Tiers-Monde, Paris, julho/setembro de 1976.

“Development”. International social sciences journal, vol. XXIX, no 4, Paris, 1977.

“Acumulación y creatividad”. Revista de la CEPAL, Santiago, 2^o semestre de 1978.

“El desarrollo desde el punto de vista interdisciplinario”. El trimestre económico, no 181, México, janeiro-março de 1979.

“L’ordre économique internationale: les nouvelles sources de pouvoir”. Revue Tiers-Monde, Paris, janeiro/março de 1980.

“La dette extérieure brésilienne”. Problèmes d’Amérique Latine, La Documentation française, Paris, novembro de 1982.

“Las relaciones comerciales entre la Europa Occidental y la America Latina”. El Trimestre económico, vol. L (3), no 199, México, 1983.

“Rescuing Brazil, reversing recession”. Third World Quarterly, Londres, julho de 1984.

“Que somos? Sete teses sobre a cultura brasileira”. Revista do Brasil, ano 1, no 2, Rio de Janeiro, 1984.

“A crise econômica contemporânea” (discurso de recepção do título de doutor Honoris Causa da Universidade Técnica de Lisboa, 1987). Estudos de Economia, vol. VII, no 4, Lisboa, julho-setembro de 1987.

“La restructuration de l’économie internationale”. Développement et civilisation, Paris, março de 1989.

“International economic security: a global view”. Razvoj/Development International, vol. IV, no 2. Zagreb, julho-dezembro de 1989.

“O subdesenvolvimento revisitado”. Economia e sociedade, no 1, Campinas, agosto de 1992. (Aula magna proferida por ocasião da recepção do título de doutor Honoris Causa da Universidade de Campinas, em 21 de agosto de 1990.)

“Retour à la vision globale de Perroux et Prebisch”. Economie appliquée, tomo XLVII, no 3, Paris, 1994. (Texto da “Sixième Conférence François Perroux”, proferida a 15 de junho de 1994 no Collège de France, Paris.)

“A superação do subdesenvolvimento”. Economia e sociedade, no 3, Campinas, dezembro de 1994.

“A invenção do subdesenvolvimento”. Revista de economia política, vol. 15, no 2, São Paulo, abril-junho de 1995.

“El nuevo capitalismo”. Revista de la CEPAL, no extraordinário “CEPAL cincuenta años”, Santiago de Chile, outubro de 1998.

“Brasil: opções futuras”. Revista de economia contemporânea, vol. 3, no 2, Rio de Janeiro, julho-dezembro de 1999.

“La búsqueda de un nuevo horizonte utópico”. Ciudadanos – Revista de crítica política y propuesta, ano 2, no 2. Buenos Aires, verão de 2001.

4. Entrevistas en libros

BENJAMIN, César & ELIAS, Luiz Antônio (org.). Brasil: crise e destino – entrevistas com pensadores contemporâneos. Rio de Janeiro, Expressão Popular, 2000.

BIDERMAN, Ciro, COZAC, L. Felipe & REGO, José Marcio. Conversas com economistas brasileiros. São Paulo, Editora 34, 1997.

COSTA COUTO, Ronaldo. Memória viva do regime militar – Brasil: 1964-1985. Rio de Janeiro, Record, 1999.

SANTOS MINEIRO, Adhemar, ELIAS, Luiz Antônio & BENJAMIN, César (org.). Visões da crise. Rio de Janeiro, Contraponto, 1998.

TAVARES, Maria da Conceição, CORREIA DE ANDRADE, Manuel & RODRIGUES PEREIRA, Raymundo. Seca e poder – entrevista com Celso Furtado. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo, 1998.

MATARAZZO SUPLICY, Eduardo. Renda de cidadania: a saída é pela porta. São Paulo, Editora Fundação Perseu Abramo/Cortez Editora, 2002.

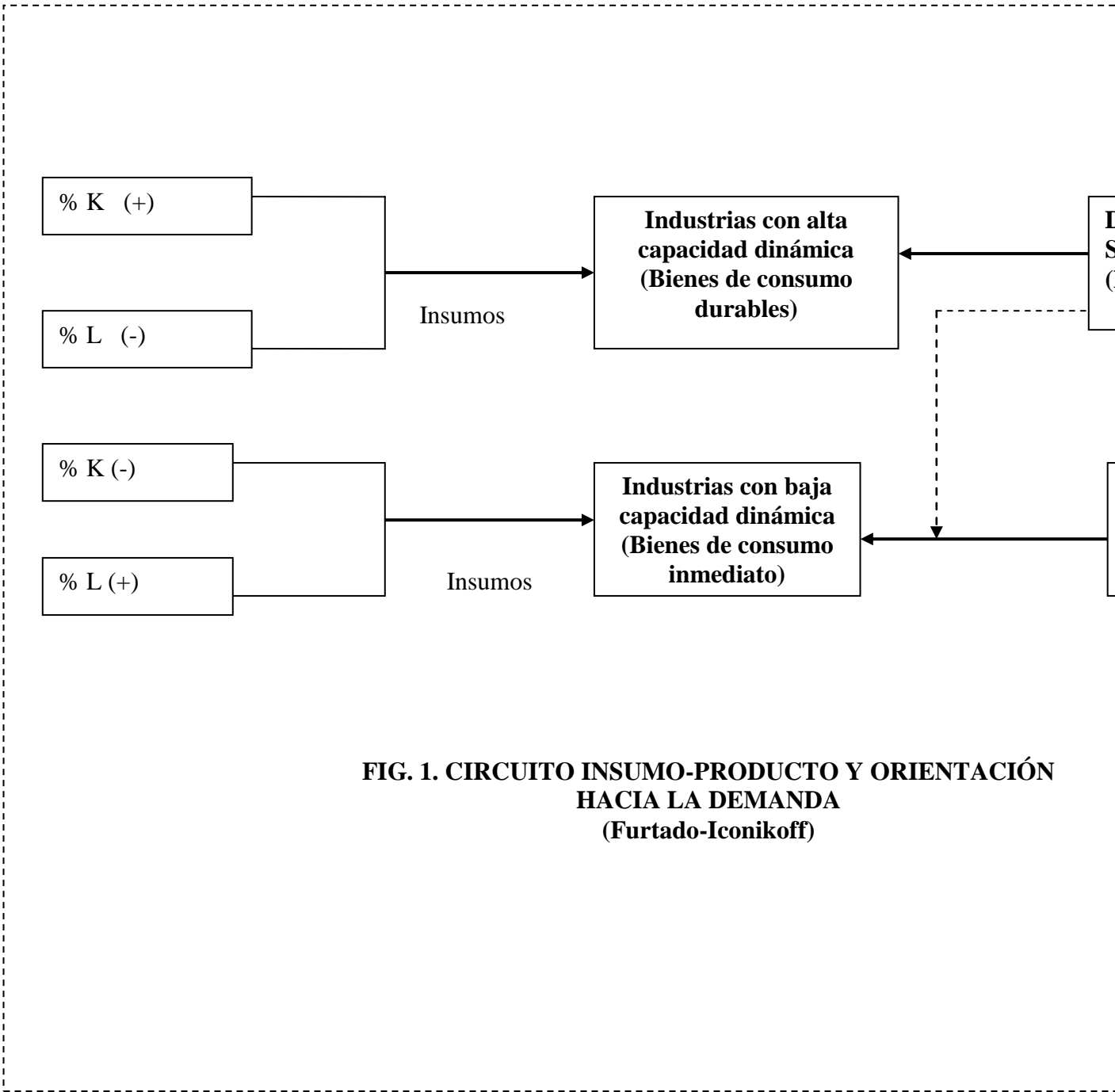


FIG. 1. CIRCUITO INSUMO-PRODUCTO Y ORIENTACIÓN HACIA LA DEMANDA (Furtado-Iconikoff)

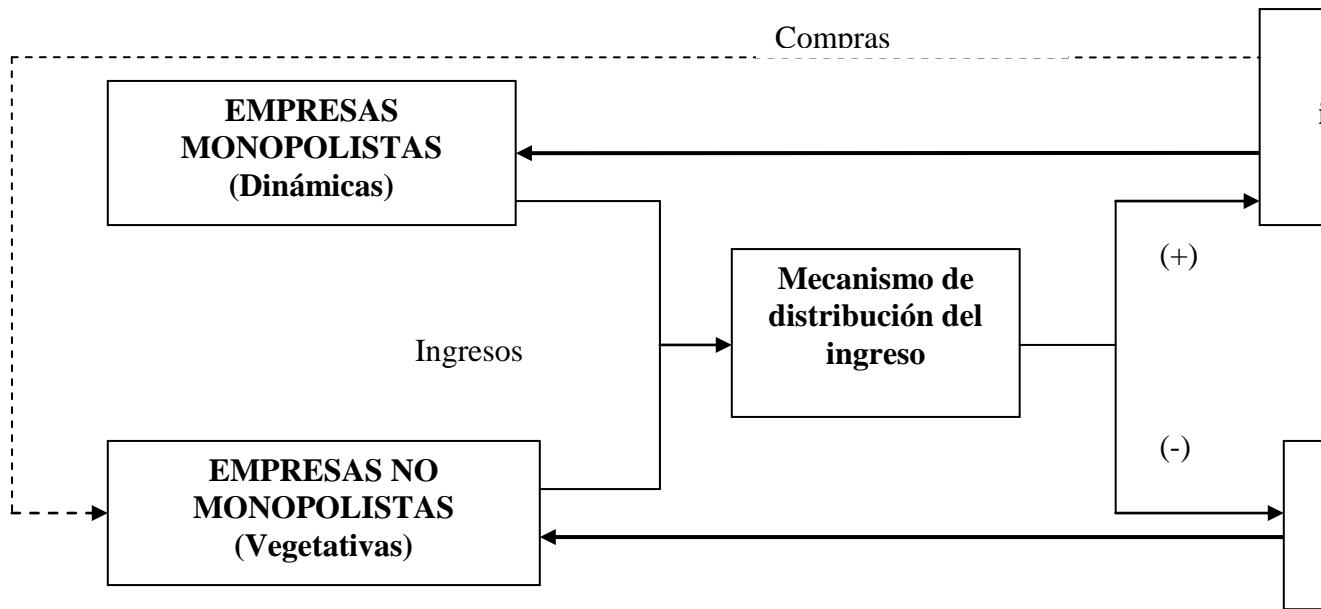


Fig. 2. CIRCUITO INGRESO-COMPRAS
(Furtado- Iconikoff)

LA DIADA “DERECHA – IZQUIERDA” COMO FUNDAMENTO DE LA CARTOGRAFIA POLITICA

Marco Antonio Del Río Ribera

Licenciado en Economía

Magíster en Economía y Finanzas Internacional

Dr(c) en Economía y Derecho

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

Es peligroso tomar tus ideas de los demás. De ellos debes recoger información. Pero las ideas, como la experiencia, deben ser de tu propiedad.

Lord Acton

1. Introducción

En general, tanto los políticos como los periodistas y los analistas políticos tienden a mirar el campo político como un escenario donde pugnan dos bandos: la “derecha” y la “izquierda”. En esta visión, se trata de una suerte de dos ejércitos que buscan la victoria. El trofeo es el control del aparato estatal, el “poder” en el sentido más básico del término. En las sociedades democráticas, estos ejércitos combaten bajo ciertas normas, y la lucha es básicamente una lucha por ganar votos en los procesos electorales. En sociedades donde la democracia no existe o es débil, la lucha por el poder puede tomar las formas sangrientas del golpe de estado, la revolución o incluso la guerra civil.

La caracterización al uso es simple, y se puede hallar en el Diccionario de la Lengua Española de la Real Academia. La derecha es el “conjunto de personas que profesan ideas conservadoras”, mientras que la izquierda es el “conjunto de personas que profesan ideas reformistas o, en general, no conservadoras”. O sea que, mientras la derecha serían los conservadores, o en términos más agresivos, los reaccionarios, la izquierda está constituida por los progresistas.

En el discurso cotidiano además se suelen añadir, de forma implícita en la mayoría de los casos algunos elementos. La derecha defiende el statu-quo, el actual sistema de dominación capitalista y el reparto de privilegios que genera. Por ello, la gente de la derecha básicamente defiende intereses y prebendas. Y en esa defensa está dispuesta a sostener las más feroces dictaduras. Casi por definición, la derecha no puede ser democrática, y si juega a la democracia lo hace de mala gana, aceptándola como una desagradable imposición de la realidad. En cambio, la izquierda busca la construcción de un mundo mejor, más justo en cuanto más igualitario. La izquierda lucha por ideales, por la utopía de una sociedad fraterna. Por ello, su compromiso con la democracia es auténtico. Evidentemente, así planteadas las cosas, confesarse “de derechas” supondría casi una bravuconada de mal gusto. En efecto, ninguna persona, con

cierta sensibilidad humana y en su sano juicio, en los tiempos que corren, desearía identificarse como conservador o peor aún reaccionario.

Ello explica que mientras confesarse “de izquierda” habla bien de la persona, la gente “de la derecha”, si se identifica como tal, lo hace bajo el signo de la vergüenza. Es casi evidente la razón, dadas las definiciones la uso. Esto también explica que sea precisamente la gente de la izquierda quien utilice con mayor entusiasmo esta dicotomía, pues claramente les favorece, al tiempo que les eleva la autoestima: les permite creerse y sentirse mejores personas.

Para muchas personas, esta caracterización del campo político, les resulta cómoda. Permite definir el espacio de la lucha política e ideológica en términos simples: por un lado, los compañeros o camaradas; por el otro lado, el enemigo. Se trata de un mundo en blanco y negro, donde la toma de decisiones y las fidelidades no entrañan mayores dudas e incertidumbres. Sin embargo, cuando se empieza a reflexionar en ella, las dudas que van surgiendo se multiplican presurosamente. El objetivo de este breve trabajo es precisamente reflexionar críticamente sobre esta forma de mirar el campo político. Esto de entrada supone un riesgo. Ya José Ferrater Mora (1994) señalaba que cuestionar la tipología derecha-izquierda suele ser interpretado, en ciertos círculos, como una prueba de “ser de derechas”. Pero esa situación no elimina la necesidad de examinar críticamente una práctica social, por muy extendida que sea, y por mucho que incomode a quienes se hallan a gusto apoltronados en ella. Escapar a los conceptos estereotipados, anotó Czeslaw Milosz, es tarea ingrata pues llevamos en nosotros la tendencia a las generalizaciones, incluso hasta el abuso, de forma profundamente arraigada.

2. Usos y significados

Norberto Bobbio (1998) observó que la dicotomía “izquierda-derecha”, aplicada en el contexto de la política puede tener diversos usos. Un primer uso sería descriptivo. Los términos permiten un esquema clasificatorio donde los diversos actores del proceso político son agrupados y encasillados. Como toda clasificación, la clasificación en bandos es mutuamente exclusiva y totalmente inclusiva. Esto significa que todo político, o partido político o incluso cualquier actor del proceso político, debe ser necesariamente ubicado en una de las dos categorías. Nadie puede quedar fuera.

Un segundo uso de la díada es, señala Bobbio, axiológico: permite emitir juicios de valor sobre los actores y sus acciones en el proceso político. Es, por lo tanto, una formulación que permite adhesiones y aversiones. Finalmente, se tendría un uso histórico. En este caso, los diferentes grupos de acción política de distintas etapas de la historia de un país se clasifican como de izquierda o derecha. A diferencia del uso descriptivo, que mira básicamente el presente, el histórico mira al pasado.

La combinación de estos dos enfoques, el descriptivo y el valorativo, fue de uso común en la arena política, hasta fines de los años 80 del siglo XX. En efecto, el

desmoronamiento del socialismo real en los países de Europa Oriental, y el colapso de la Unión de Repúblicas Socialistas Soviéticas a inicios de la década siguiente, junto al fin de la guerra fría supuso, se pensó, en tal momento, el fin de las ideologías. En tal escenario, la claridad con que se delineaban los bandos perdió nitidez y se generó un gran debate sobre la pertinencia del uso de la diáda.

En este escenario, han surgido nuevas interpretaciones, o nuevas alternativas para el uso de los términos. Ya se mencionó que el Diccionario de la Academia establece dos ecuaciones básicas:

Derecha = Conservadores

Izquierda = Progresistas

A partir del trabajo de Norberto Bobbio, sin embargo, se ha planteado una nueva interpretación. Lo que distingue a la izquierda de la derecha es la búsqueda de la realización en las sociedades humanas de un valor: la igualdad. En este sentido, el progresismo busca la igualdad, en el sentido de eliminar las diferencias que básicamente se remiten a la clase, la raza y el sexo. En este sentido, mientras el grito de guerra de la izquierda es ¡Viva la igualdad!, la derecha responde ¡Viva la desigualdad!, al menos en la interpretación de Joaquín Estefanía (1998).

El problema de esta interpretación, que gustosos aceptan los hombres y mujeres que se

identifican como de izquierda, es que la Revolución Francesa elevó las banderas, no de la Igualdad, sino también de la Libertad y de la Fraternidad. Resulta absolutamente curioso que el ideal de la libertad para todos los hombres y mujeres sea ignorado. Pero ello no es gratuito: los liberales y los libertarios son parte de la derecha. Por ello, frente a las ecuaciones de Bobbio-Estefanía:

Derecha = Enemigos de la Igualdad entre las personas

Izquierda = Partidarios de la Igualdad entre las personas

Se podría, con similar legitimidad anotar:

Derecha = Partidarios de la Libertad de las personas

Izquierda = Enemigos de la Libertad de las personas

Sin embargo, no es el objetivo de esta reflexión intentar siquiera establecer interpretaciones más o menos novedosas, o curiosas, para la diáda.

3. Origen de la diáda

José Ferrater Mora (1994) resalta el carácter absolutamente “circunstancial” del origen de la diáda. Si los hombres de la Gironda se hubieran sentado en el ala izquierda de la Convención de 1792, mientras que los hombres de la Montaña se hubiesen ubicado a la derecha, los significados de “la derecha” y “la izquierda” hoy serían exactamente al revés.

Vale pues, por ello mirar por un momento el escenario de la Convención de 1792, un teatro donde los actores delinearon el rumbo que debía de tomar la

Revolución Francesa, y que ha definido de manera sustancial el curso de la historia y del pensamiento político del mundo occidental.

Afortunadamente, tenemos una preciosa descripción de tal escenario en la obra de Víctor Hugo, *El Noventa y Tres*. No ahorra adjetivos para destacar su importancia histórica: “Hay un Himalaya y hay una Convención: la Convención es quizás el punto culminante de la historia”.

Luego de funcionar temporalmente en el Picadero, la Convención se trasladó al palacio de las Tullerías. Allí, en un salón de sesiones de cuarenta y dos metros de longitud, diez de ancho y once de altura, se libraron las más terribles batallas retóricas e ideológicas de la Revolución Francesa. Víctor Hugo describe con lujo de detalles la disposición física de la sala y sus símbolos, antes de describir la ubicación de los bandos. “A la derecha de la sala estaba la Gironda, que la componía una legión de pensadores; a la izquierda la Montaña, que era un grupo de atletas”. En el primer grupo destacaban las figuras de Brissot, Gensonné, Condorcet, Petión; en el segundo grupo se encontraban los jacobinos, con Danton como jefe y Saint Just entre sus miembros. En cuanto a Robespierre, anota Víctor Hugo: “No perteneciendo exclusivamente a ninguno de esos partidos, pero infundiendo respeto a uno y a otro, se erguía un hombre, Robespierre”.

Sin embargo, y esto es lo que debemos destacar, en la Convención no estaban sólo presentes la Gironda (la derecha) y la Montaña (la izquierda) sino que Hugo identifica otros dos partidos: la Llanura y el Pantano.

Víctor Hugo describe la Llanura: “El fondo inferior de la Asamblea se llamaba la Llanura. Allí estaba todo lo fluctuante; los que dudan, los que vacilan, los que retroceden, los que aplazaban, temerosos unos de otros. La Montaña se componía de gente selecta. La Gironda también; la Llanura de la muchedumbre; esta llanura se resumía y se condensaba en Sieyes”. El escritor juzgó con severidad al autor de “*El Tercer Estado*” y que fuera uno de los ideólogos fundamentales del proceso revolucionario.

Y finalmente, el cuarto bando, el Pantano: “estanque asqueroso, en el que se transparentaba el egoísmo y en el que tiritaban las esperanzas mudas de los remblones, todos los oprobios y ninguna vergüenza; la cólera latente, la rebelión bajo la máscara de la servidumbre. Cínicamente asustados los pantanistas, tenían todas las clases de valor de la cobardía; preferían la Gironda y votaban con la Montaña; el desenlace dependía de ellos, y se inclinaban al lado de la causa que creían que iba a triunfar; entregaron la cabeza de Luis XVI a Vergniaud, la de Vergniaud a Danton, la de Danton a Robespierre y la de Robespierre a Tallien; anatematizaron a Marat vivo y divinizaron a Marat muerto. Todo lo sostenían hasta el momento oportuno de derribarlo todo; poseían el instinto de dar el golpe decisivo a todo lo que vacilaba. ... Constituían el número, la fuerza y el miedo, y por eso tenían la audacia de las infamias”.

Lo que interesa destacar de esta magnífica descripción de la Convención de 1792 es que los bandos, o los partidos, en el escenario del proceso político y

social de la Revolución Francesa, no se reducían a dos, la Gironda y los Jacobinos. Estos, eso sí, representaban las posturas ideológicas. Pero había otros actores que no encuadraban en esos dos bandos. La Llanura y el Pantano son los bandos, que sin poseer ideas definidas definieron el rumbo del proceso, ¿no plantea esto el hecho de actores y partidos que juegan en el campo político en función de intereses antes que de ideologías? La descripción de Víctor Hugo nos plantea la posibilidad de políticos y partidos que no encajan en la clásica diada de “izquierda y derecha”.

4. De los Bandos a la Recta, y de esta a la Circunferencia

En el discurso político habitual, la derecha y la izquierda representan dos bandos, o ejércitos, que segmentan el campo político. Ideologías e intereses encajan con precisión en una u otra categoría. No hay intersecciones. Esto implica que cada actor o cada partido debe encajar necesariamente en una ellas. Se trata, no cabe duda, de una visión maniquea. Si de un uso estrictamente descriptivo se pasa a un uso valorativo, el bando propio será el bando de los buenos; el otro será el de los malos, de los perversos y de los pérfidos. En el propio se lucha por la consecución de grandes y nobles ideales. En el otro, se lucha por intereses perversos, por mantener privilegios. En el propio, las fuerzas del bien, en el otro luchan las fuerzas del mal.

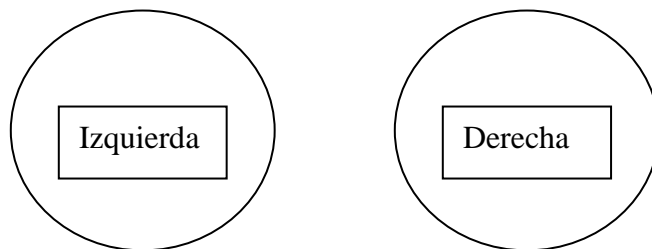


Figura 1. La Derecha y la Izquierda como conjuntos mutuamente excluyentes

Esta visión maniquea puede funcionar muy bien en sociedades cuyo proceso político está marcado por la ausencia de la democracia. Sin embargo, en el escenario de las sociedades democráticas, la pluralidad política empieza a generar nuevos desafíos. El más importante lo plantea la alternancia. En un proceso electoral gana un partido de la izquierda, el siguiente gana otro partido, esta vez de la derecha. ¿Cómo entender que el pueblo vote y proporcione el triunfo electoral al enemigo, si este representa todos lo peor? Este simple hecho cuestiona el maniqueísmo básico de la diada. La democracia degrada el encono político, el enemigo se convierte en simple adversario. Además, la democracia obliga a negociar y a realizar acuerdos, por lo cual, el adversario no es eterno, se vuelve ocasional o circunstancial. El monstruo adquiere rostro humano, y exige respeto. La política deja de ser ese ámbito donde el poder corona el esfuerzo y la derrota se paga con la vida o el destierro.

Los partidos políticos, en la medida en que deben buscar los votos de los ciudadanos buscan marcar diferencias. La disidencia alcanza a los propios

partidos. Y la disidencia, que en la visión básica de la díada se entendía como traición, ahora puede conformar otro partido, con igualdad legitimidad y derecho para buscar el voto ciudadano. Tanto la derecha como la izquierda se fraccionan. Y en ese proceso, habrá políticos y partidos más dispuestos a la tolerancia y al diálogo. La unidad, tanto de la derecha como de la izquierda se pierde: aparecen los moderados y los radicales. El campo político asemeja ahora la recta de los números reales. Aunque no se pueda identificar un centro (como Robespierre, según nos lo pinta Víctor Hugo) se identifican ahora una extrema izquierda, una izquierda moderada, una derecha moderada y una derecha radical. Diversos partidos se ubican en ese espectro, unos más cerca del hipotético centro, otros más lejos de él.

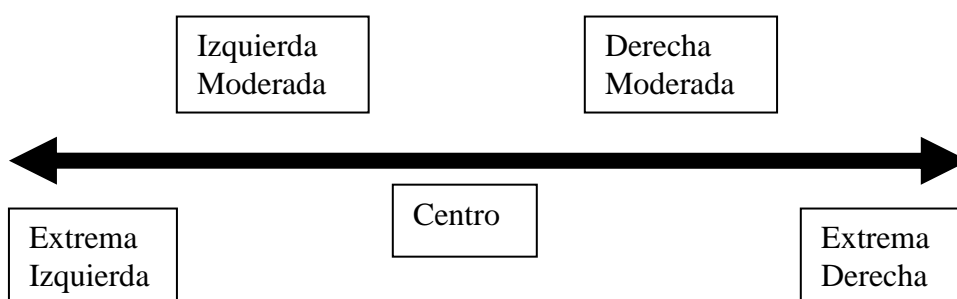


Figura 2. La recta de las posiciones políticas

Precisamente, cruzando la idea de la díada “izquierda y derecha”, con la ponderación de los valores de la libertad y la igualdad, junto a la distinción entre moderados y extremistas, Bobbio (1998) llega a identificar cuatro posturas básicas:

- a) La extrema izquierda: los jacobinos. Movimientos políticos e ideológicos igualitarios y autoritarios.
- b) El centro izquierda: el socialismo liberal y la socialdemocracia. Movimientos políticos e ideológicos que buscan compatibilizar la libertad con la igualdad.
- c) El centro derecha: partidos conservadores que son fieles al método democrático. Ponderan la libertad pero detienen la igualdad en el plano jurídico.
- d) La extrema derecha: el fascismo, el nazismo. Movimientos políticos e ideológicos que son antiliberales y desigualitarios.

En un esfuerzo imaginativo se podría imaginar un sistema de medición. Se establece un valor central, a un lado los políticos y los partidos reciben valores más altos mientras más “derechistas” sean, al otro lado reciben menores valores mientras más “izquierdistas” se confiesen. El orden podría ser al revés. Lo sustantivo es que con un sólo número podríamos ubicar las posiciones de los actores del proceso político.

Pero mirando, siempre desde la perspectiva de una sociedad democrática, daría la impresión que la recta se tuerce y que los extremos se terminan por juntar. La recta da lugar a una suerte de circunferencia. En efecto, la izquierda más radical se confiesa enemiga de los valores democráticos lo mismo que la extrema

derecha. Esto no es mera especulación, pues hay evidencia histórica al respecto. La frágil democracia alemana, instaurada luego de la Primera Guerra Mundial, fue ferozmente acosada tanto por los grupos de choque de los comunistas como por las SA de los nacionalsocialistas. Al final se impusieron los más violentos, los nazis, y con ellos acabó la República de Weimar. Tanto comunistas como fascistas comparten su desprecio y odio por las formas de la democracia representativa y coinciden en su apetito por el uso de la violencia para acceder al poder como para perpetuarse en él.

En el plano ideológico, ¿no resulta curioso constatar que mientras los anarcocapitalistas y los más rabiosos libertarios postulan la desaparición del Estado, uno de los padres del Socialismo Científico, Federico Engels, postulaba que en la sociedad comunista también desaparecería el Estado? En efecto, en El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y del Estado, Engels anotaba: “La sociedad, que organizará de nuevo la producción sobre las bases de una asociación libre e igualitaria de los productores, transportará toda la maquinaria del Estado allí donde, desde entonces, les corresponde tener su puesto: al museo de antigüedades, junto al torno de hilar y junto al hacha de bronce” (1946: 200). Así el anarquista, el comunista y el libertario radical sueñan con una sociedad sin Estado.

5. Crítica psicológica

A este punto la díada se ha fracturado. La visión dualista del campo político ha dado paso a una visión de posiciones diversas. Por analogía, el campo político es como un espectro donde imaginando un centro, los políticos y los partidos se van ubicando, unos mas cerca del centro, otros más lejos de él.

Sin embargo, cabe la pregunta porque se impuso y, en ciertas circunstancias, se vuelve a imponer esa visión dualista del campo político. Junto a los usos descriptivo, valorativo e histórico que identificó Bobbio existe un cuarto uso, cuya identificación fue realizada por Paul Watzlawick, en su libro El Lenguaje del Cambio. Se trata del uso retórico.

Como psicoterapeuta, Watzlawick ha destacado la importancia del lenguaje en la percepción y comprensión que las personas adquirimos de la realidad. Y esto toma mayor relevancia, en cuanto, desde la percepción que tenemos de lo que suponemos “la realidad”, actuamos en consecuencia. En cierto modo, el lenguaje condiciona nuestra visión de la realidad, y por ello condiciona nuestra conducta.

Bajo esta premisa general, Watzlawick explica la llamada “ilusión de alternativas”. El ejemplo clásico es el caso del juez que se dirige al acusado y le pregunta “¿Ha dejado Ud., por fin, de maltratar a su mujer?”. Si el acusado responde que no, significa que sigue maltratado a su esposa, si responde que sí, acepta que la maltrataba en el pasado. Es la típica situación donde cualquier respuesta implica una condena. Y como se sabe, es ampliamente usada en los interrogatorios de la policía. Se trata de plantear una pregunta de tal manera que sugiere dos alternativas para la respuesta, pero que, en su formulación,

esconde otras posibilidades. Si un padre le pregunta a su hijo si va a estudiar Derecho o Administración, implícitamente esta negando la posibilidad de que su hijo estudie Medicina o Arquitectura.

Watzlawick identificó que, en el ambiente de los años treinta, el discurso político en Alemania planteaba a los ciudadanos la pregunta si apoyaban a los nazis o a los comunistas. Planteada así la situación, se excluía claramente otra posibilidad, la democracia.

Se puede apreciar claramente que la díada “izquierda-derecha” opera como una “ilusión de alternativas”, y encajonarse en ella supone perder de vista otras posibilidades. No es pues gratuito, que su uso fuera tan extendido en el discurso político dominante de los regímenes totalitarios.

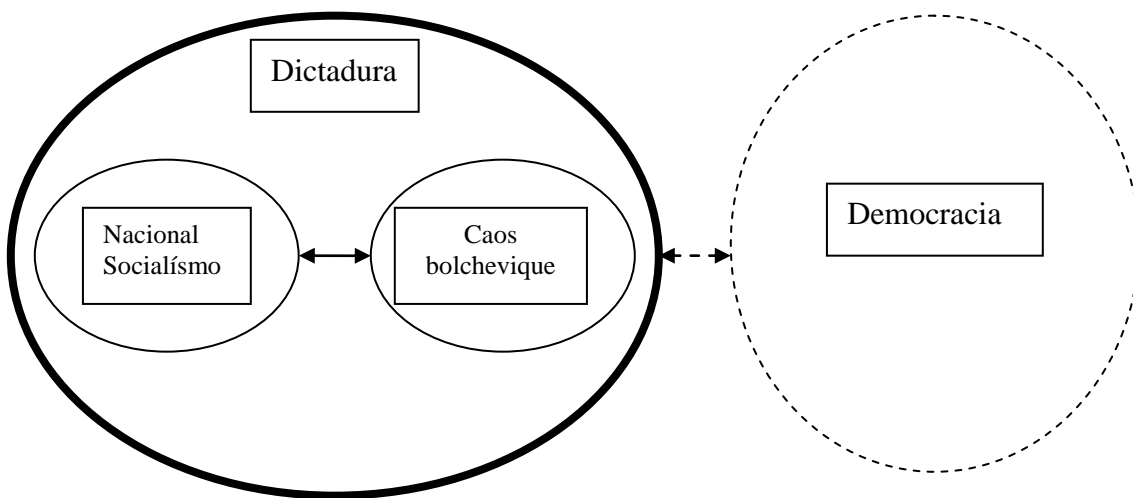


Figura 3. La ilusión de alternativas, tomado de Watzlawick (1986: 99)

6. Crítica histórica

Manuel Pastor (1994) ha identificado tres grandes concepciones ideológico-políticas vigentes desde el siglo XIX: el liberalismo, el conservadurismo y el socialismo. Por su parte, Miquel Caminal Badía (1996) identifica el liberalismo, el conservadurismo, el socialismo y el nacionalismo. En todo caso, se trata en rigor de verdaderas familias ideológicas, donde si bien se encuentran elementos fundamentales comunes, hay diversas tendencias.

En la izquierda se suele ubicar las distintas variedades de socialismos. Ya en El Manifiesto Comunista, Marx y Engels identifican: a) el socialismo reaccionario, donde incluía el socialismo feudal y clerical (¿antecedente de la Teología de la Liberación?), y el socialismo “verdadero” alemán, b) el socialismo conservador, donde incluían a Prouhon; c) el socialismo y comunismo crítico utópico, donde anotaban a Owen, Saint-Simon y Fourier; y el propio, d) el socialismo científico. Luego, en las vicisitudes del marxismo irán surgiendo otras tendencias: los bolcheviques y el leninismo, el trotskismo, el stalinismo, el maoísmo, el castrismo, entre otros. Y no se debe olvidar a Eduard Bernstein creador de la

Segunda Internacional y de la socialdemocracia europea, por un lado y el socialismo inglés. Las relaciones entre todas estas tendencias han estado muy lejos de ser coincidentes. Las más agrias disputas se han establecido entre sus representantes. Es conocido el tono mordaz e irónico con el cual Marx y Engels se referían a los socialistas utópicos. De forma semejante Lenin no dudó en calificar de “oportunista” a Bernstein, y de “renegado” a Kautsky, no haciendo economía de otros adjetivos, siendo el más suave el de “traidores”. Finalmente, los celos de Stalin supusieron la muerte de todos los hombres que hicieron la Revolución de Octubre, para finalmente llegar al asesinato de Trotsky en México. Tampoco se debe olvidar que en el fragor de la guerra civil española, al tiempo que los republicanos luchaban y morían frente a los ejércitos de Franco, en la retaguardia los comunistas mataban sin misericordia a los socialistas y a los anarquistas.

Una lectura atenta de los escritos de Lenin, que destinó varios miles de páginas a criticar a Bernstein y al socialismo inglés, cuestiona la idea de ver la izquierda como una unidad de ideales. Para Lenin, el socialismo democrático era una traición a las ideas de Marx y Engels, y era inaceptable que el partido revolucionario transara con las formas de la democracia burguesa y liberal.

En el ámbito de la derecha se suele incluir todo lo que no sea socialismo. Por ello, abarcaría el conservadurismo, el liberalismo y el nacionalismo (incluyendo las distintas variedades del fascismo). Funciona pues como un cajón de sastre donde se mete todo aquello que no entra en la otra caja. Y esto no parece precisamente adecuado, por decir lo menos. En efecto, Salvatore Saladino (1971), en su exposición de las características de la derecha italiana, tiene la prudencia de distinguir entre la antigua derecha italiana caracterizada como moderada, conservadora, social, parlamentaria y liberal, de la nueva derecha nacionalista que surgió en 1890, y cuyos representantes más destacados fueron Enrico Corradini y Gabrielle d’Annunzio. La antigua derecha era “moderada en los métodos y conservadora en las perspectivas”, deseaba mantener el orden bajo términos constitucionales y parlamentarios. En cambio la derecha nacionalista buscaba el poder para crear un nuevo orden, favorecía el cambio pero apartándose de la democracia. En cuanto al fascismo, Saladino se muestra reticente a incluirlo en la derecha: “en realidad el fascismo nunca abandonó del todo sus raíces izquierdistas” (Saladino: 176). Muchos intelectuales hoy no mostrarían la prudencia de Saladino. Y aquí está precisamente el problema: ¿qué rigor conceptual puede tener una categoría donde se incluyen sin mayor duda a hombres de ideas y actitudes tan diversas como Piero Gobetti o Luigi Einaudi y Benito Mussolini en el caso italiano? El caso italiano es paradigmático pues, en la comprensión usual del término, la “derecha” incluiría a los liberales monárquicos que crearon la República Italiana, la derecha nacionalista que aparece en 1890 y el fascismo de Benito Mussolini (ex socialista por cierto). Los ejemplos se pueden multiplicar al infinito. En los campos de concentración nazis murieron miles de judíos monárquicos y de judíos liberales. ¿Todos derechistas, las víctimas tanto como los verdugos? En resumen, no parece razonable una clasificación que incluye en la misma categoría posiciones ideológicas tan diversas como el Liberalismo (partidario

básicamente del Estado de Derecho), en sus diversas variantes, y el Fascismo (partidario del Estado Totalitario).

Pero no sólo la diáda se torna problemática cuando nos referimos a las ideologías políticas y los personajes que las encarnaron en cierto momento del proceso histórico. Si volvemos a las definiciones del Diccionario, en determinados contextos históricos aparecen nuevas paradojas.

Consideremos el caso de la URSS en 1988. Por un lado Gorbachov había iniciado un proceso de reformas para sacar al país del estancamiento económico. Por otra parte, los miembros más duros del partido miraban con desconfianza tales reformas, pues suponía introducir cambios que habrían de modificar la estructura del poder, y por lo tanto la posibilidad de que sus puestos de poder y prestigio sufrieran algún tipo de menoscabo. Y no cabe duda que también existían los grupos que anhelaban un proceso más agresivo de reformas y cambios. En tal escenario, luego de setenta años de revolución bolchevique, ¿quienes eran los revolucionarios y quienes los conservadores? ¿Quiénes representaban el statu quo (la derecha) y quienes apuntaban al cambio (progresistas)? Contra las identificaciones ideológicas, la jerarquía del PCUS representaba la posición conservadora y la defensa del statu quo.

7. Crítica cartográfica

Se ha señalado anteriormente, que en aras de un mayor poder descriptivo, la diáda podrían convertirse en un espectro donde las posiciones expresen los diversos matices del pensamiento y la acción política. Por analogía con la recta de los números reales se podría imaginar un sistema de medición que permita ubicar a políticos y partidos en esa escala. Ahora bien, se trataría, en todo caso de un sistema unidimensional de medición.

Si se quiere ubicar un punto de la superficie terrestre se requiere dos medidas: la longitud (la distancia a un meridiano) y la latitud (la distancia a la línea del Ecuador). Pero además en muchos casos se requiere la altitud (distancia a la superficie del nivel del mar). Así para ubicar un avión en vuelo se necesitan tres mediciones: longitud, latitud y altitud. Por analogía, si se desea establecer la posición política de una persona, ¿no deberían tomarse en cuenta más elementos que la sola ubicación en una recta imaginaria? Construir una cartografía política parece, de principio, un problema más complejo, que construir un simple cartografía.

Que no basta una visión unidimensional del tema ha sido planteado con cierto desenfado por Xavier Sala i Martín (2002: 60-69). Observando el campo político estadounidense ha observado que la gente de derechas (los republicanos) es partidaria de limitar la intervención del Estado en la economía mientras que los progresistas (los demócratas, que además para mayor confusión se identifican como liberales) desean lo contrario. Como una mayor intervención del Estado en la economía supone una mayor presión tributaria, concluye Sala i Martín que los conservadores no quieren que el Estado se meta en sus billeteras, mientras

que los progresistas desean que el Estado meta más mano en los bolsillos de la gente. Pero, también ocurre que los conservadores desean que el Estado les ayude a imponer ciertas creencias religiosas o políticas y que no permita ciertas prácticas como por ejemplo el aborto o el matrimonio gay. Por el contrario, los liberales americanos son partidarios de que cada cual haga con su cuerpo y su vida privada lo que mejor le plazca. Así pues concluye este economista catalán que, en EEUU, los conservadores no quieren que el Estado se meta en la economía pero que esperan que si regule la vida sexual de las personas, mientras que los liberales americanos desean una mayor intervención del Estado en la economía, pero que no se meta para nada con la vida sexual de sus ciudadanos.

8. Fundamentos para la cartografía política

¿Qué factores determinan la postura política de una persona, o de un movimiento político? No cabe duda que son diversos los factores que definen la ubicación de una persona en el campo político. Sin embargo, habiendo constatado la insuficiencia que implica el uso de la clásica díada “izquierda-derecha”, se hace necesario buscar nuevos fundamentos a la cartografía política.

Baste señalar acá que al menos tres factores determinan la posición política de un ciudadano. En primer lugar, y como ya fue señalado hasta el cansancio por el marxismo clásico y la economía neoclásica, los intereses. En buena parte, las posiciones políticas están condicionadas por el lugar que ocupan las personas en la estructura social. En segundo lugar, y como intentó demostrar Max Weber, los principios o valores. Se trata de un elemento de fundamental importancia. Un gran número de personas aspiran a construir y vivir en una sociedad que se ajuste a ciertos ideales, y donde se hubieran materializado e institucionalizado ciertos valores. Sin este componente no se podría entender cómo los partidos políticos de orientación proletaria se han llenado, a lo largo de la historia, de los hijos de la burguesía, que renegando de su clase y sus intereses han comprometido sus vidas en proyectos sociales de otras clases sociales. Y finalmente, en el plano ideológico, colocados frente a los valores de la libertad y la igualdad, no todos mostraran la misma preferencia. Habrá quien prefiera más libertad, y habrá también quien prefiera más igualdad. Y cada hombre y mujer tiene derecho a tener distintas preferencias que los demás. Así, intereses, principios y preferencias generan agrupaciones diversas de personas en el campo político.

9. Conclusiones

En general, en el discurso sobre la configuración del campo político, se suele utilizar la díada “izquierda-derecha” para ubicar a los participantes, en una suerte de cartografía política. El uso de esta dicotomía tiene diversas dimensiones: descriptiva, valorativa e histórica. Sin embargo, posiblemente la

más importante es su dimensión retórica. Es una clasificación que sirve al poder en cuanto define cierta percepción de la realidad política, y condiciona a los actores políticos a actuar en consecuencia. La díada es funcional al poder pues tiende a ocultar la pluralidad de posturas políticas que pueden existir en la sociedad, y funciona como factor aglutinante frente al “enemigo”.

Sin embargo, desde una perspectiva analítica presenta varias dificultades. Primero, es difícil que el campo político se pueda segmentar en sólo dos bandos. Esto supone cierto abuso conceptual, y las vigorosas, y a veces, sangrientas pugnas entre las diversas corrientes ideológicas y partidarias que se han dado en el mismo bando, así lo demuestran. No es gratuito que la dicotomía haya sido sustituida, en las sociedades democráticas por un espectro con posiciones moderadas y extremistas. Por otra parte, la definición de la derecha como conservadora e izquierda como progresista no deja de hacer aguas en ciertos procesos históricos, donde la defensa del régimen revolucionario se torna conservadora. Este carácter relativo hace que la díada sólo pueda ser usada en determinados contextos históricamente muy determinados: “Sólo dentro de un determinado contexto sigue siendo legítimo usar palabras, que entonces pierden sus sentidos generales y adquieren sentidos específicos”. (Ferrater Mora, 1994).

Referencias Bibliográficas

- Bobbio Norberto (1998). Derecha e Izquierda. Editorial Santillana Tauros, Madrid.
- Bobbio Norberto (1993). Perfil Ideológico del Siglo XX en Italia. Fondo de Cultura Económica, México.
- Caminal Badía Miquel (Coordinador) (1996). Manual de Ciencia Política. Editorial Tecnos, Madrid.
- Crick Bernard (1994). Socialismo. Alianza Editorial, Madrid.
- Engels Federico (1946). El Origen de la Familia, la Propiedad Privada y el Estado (Quinta edición). Editorial Claridad, Buenos Aires.
- Estefanía Joaquín (1998). Prólogo a la edición española del libro de Bobbio (1998).
- Ferrater Mora José (1994). “Sobre derechas e izquierdas” en: Mariposas y Supercuerdas. Diccionario para nuestro tiempo. Ediciones Península, Barcelona. Páginas 209-211.
- Gray John (1994). Liberalismo. Alianza Editorial, Madrid.
- Mellón Joan Antón (Editor) (1998). Ideologías y movimientos políticos contemporáneos. Editorial Tecnos, Madrid.
- Pastor Manuel (1994). Fundamentos de Ciencia Política. McGraw Hill, Madrid.
- Rogger Hans y Weber Eugen (1971). La Derecha Europea. Luis de Caralt Editor, Barcelona.
- Payne Stanley G. (1996). El Fascismo. Alianza Editorial, Madrid.
- Rogger Hans y Weber Eugen (1971). La Derecha Europea. Luis de Caralt Editor, Barcelona.
- Saladino Salvatore (1971) Italia, en Roggers y Weber (1971). Páginas 141-179.
- Sala i Martín Xavier (2002). Economía Liberal para no economistas y no liberales. Plaza & Janés Editores, Barcelona.

Víctor Hugo (2004). El Noventa y Tres, en Obras Completas, Tomo III. Editorial Aguilar, Madrid.

Vila de Prado Roberto (2008). “Crítica del pensamiento conservador contemporáneo” en la Revista de Humanidades y Ciencias Sociales, Volumen 14, Números 1-2, Junio-Diciembre de 2008, páginas 1-39.

Watzlawick Paul (1986). El lenguaje del cambio. Nueva técnica de la comunicación terapéutica. Editorial Herder, Barcelona.

LA MEDICIÓN DE LA DESIGUALDAD DE LOS INGRESOS EMPLEANDO LOS CUARTILES

Hernán A. Machaca Funes

Licenciado en Economía

Magíster en Economía

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

Introducción

Desde tiempos atrás una de las principales preocupaciones de la ciencia económica fue el de medir la desigualdad en los ingresos. Wilfredo Pareto(1848 – 1923), en una de sus investigaciones, confecciono uno de los primeros instrumentos de evaluación de las desigualdades económicas. Actualmente existen una serie de procedimientos y técnicas estadísticas para medir la desigualdad en la distribución del ingreso, unos más sofisticados que otros en su manejo.

En la estadística descriptiva, el uso de los cuartiles no esta extendido, pese a ser una medida convencional, de fácil cálculo y que posee unas propiedades interesantes. Más adelante determinaremos ciertos indicadores, obtenidos de los cuartiles. Estos indicadores combinados con otros se obtienen unos coeficientes de fácil interpretación, que se emplean en el análisis de estratificaciones socioeconómicas en una población. Conviene aclarar que a los efectos de uniformar el tratamiento de este tema, nos remitiremos a distribuciones teóricas para variables continuas lo que fácilmente se puede trasladar a distribuciones empíricas.

Este documento tiene por objeto utilizar los cuartiles y una serie de indicadores obtenidos del mismo como medidas de desigualdad de la distribución del ingreso en dos ciudades importante de Bolivia, las ciudades de La Paz y el alto en el periodo 2003 - 2004.

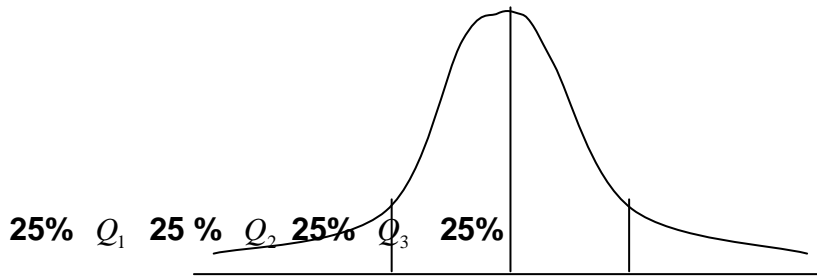
1. Los cuartiles

Para la descripción de un conjunto de hechos objetivos y accesibles a varios observadores, la estadística proporciona medidas descriptivas que son valores numéricos calculados a partir de un conjunto de observaciones y que resumen la información contenida en ella.

En el conjunto de medidas descriptivas están las medidas de posición, que son aquellas que dividen un conjunto de observaciones en grupos con la misma cantidad de elementos. Entre este tipo de medidas se encuentran *los cuartiles*

Los cuartiles son los valores de la distribución que dividen el total de observaciones en cuatro partes iguales, *cada una de ellas representa un cuarto o un 25 por ciento del total de observaciones*. En el gráfico 1 se observa una distribución, en este caso normal, de una población de n elementos distribuidos en cuartiles.

Gráfico 1



Para el cálculo de los cuartiles correspondiente a una variable x , la serie de observaciones puede estar ordenada en forma ascendente o en intervalos de clases.

En el primer caso, es decir, si la serie observaciones $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ está ordenada en forma ascendente, un cuartil cualquiera está dado por:

$$Q_m = x_i, \text{ donde } i = m \cdot \left(\frac{n+1}{4} \right) \quad (1)$$

Además: i es la posición de la observación correspondiente a un cuartil.

m es el m -ésimo cuartil, donde $m = 1, 2, 3$

n representa el número de observaciones

En el segundo caso, cuando las observaciones $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ se organizan en k - intervalos de clases, tal como se observa en la tabla 1.

Tabla 1
Distribución de frecuencias

Intervalos de clase	Marca de clase x_i	Frecuencia absoluta f_i	Frecuencia acumulada F_i
---------------------	----------------------	---------------------------	----------------------------

$l_0 - l_1$	x_1	f_1	F_1
$l_1 - l_2$	x_2	f_2	F_2
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
$l_{i-1} - l_i$	x_i	f_i	F_i
.	.	.	.
.	.	.	.
.	.	.	.
$l_{k-1} - l_k$	x_k	f_k	F_k
Total		n	

El cálculo de un cuartil cualquiera se realiza con la ecuación (2)

$$Q_m = l_{i-1} + \frac{m \cdot \left(\frac{n}{4}\right) - F_{i-1}}{f_i} \cdot c_i \quad (2)$$

Donde: i es la posición de la observación correspondiente a un cuartil.

m es el m -ésimo cuartil, con $m = 1, 2, 3$

n representa el número de observaciones

l_{i-1} es el límite inferior de clase

F_{i-1} es la frecuencia acumulada de clase anterior a la clase del m -ésimo cuartil

f_i es la frecuencia de clase del m -ésimo cuartil

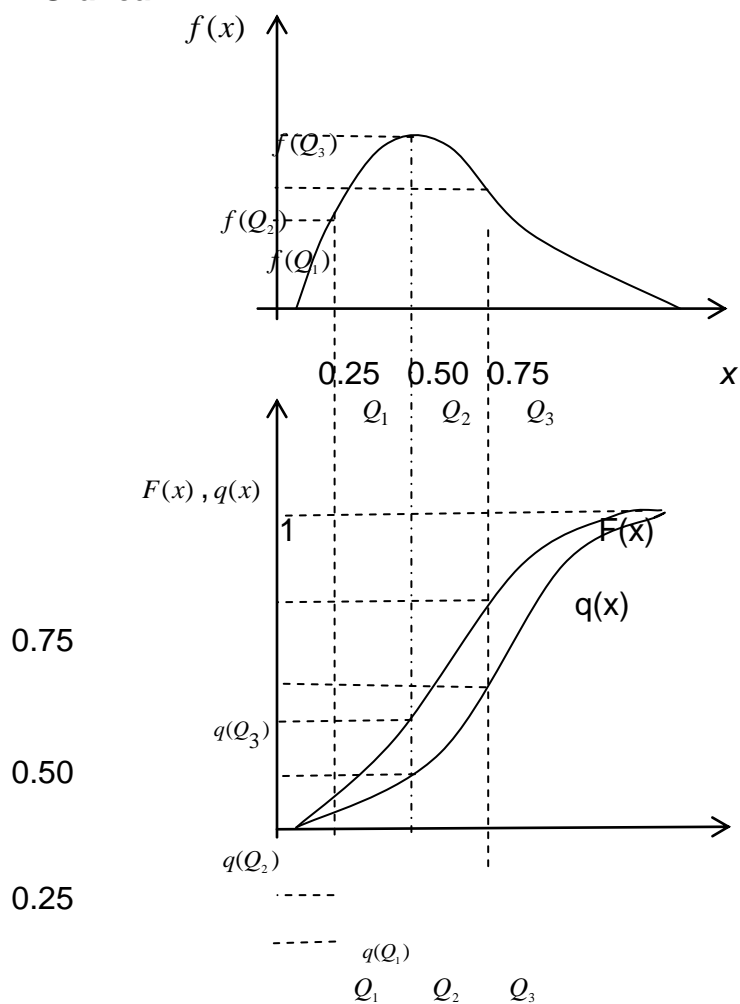
$c_i = l_i - l_{i-1}$ es la amplitud de clase

2. Funciones convencionales definidas en los cuartiles

Para la descripción del tipo de distribución de una variable, se recurre a dos funciones convencionales válidas para variables continuas, pero aplicables en el campo discreto, la misma que se deduce a partir de la función de densidad probabilística $f(x)$, estas son: la función de distribución acumulada de la población, $F(x)$, y la función de distribución acumulada de renta o ingreso, $q(x)$.

En el gráfico 2 se presenta la deducción de $F(x)$ y $q(x)$ a partir de la función de densidad, $f(x)$, destacando los puntos que representan los cuartiles en la distribución en estas funciones. Cabe destacar que en dichos puntos se acumulan hasta determinada fracción de la masa probabilística, las mismas que representan: una cuarta parte, la mitad y las tres cuartas partes del total, respectivamente. Estos puntos se expresan de la siguiente forma: $F(Q_1) = 0.25$; $F(Q_2) = 0.50$; $F(Q_3) = 0.75$

Gráfica 2



Las dos funciones a las que se hizo referencia, anteriormente, se las define algebraicamente de la siguiente forma¹¹:

$$F(x) = \int_0^x f(x)dx \quad (3) \quad ; \quad q(x) = \int_0^x \frac{x}{m} \cdot f(x)dx \quad (4)$$

3. Indicadores obtenidos a partir de los cuartiles

Los indicadores obtenidos a partir de los cuartiles se pueden clasificar en indicadores para medir la desigualdad de los ingresos o rentas y de concentración,

¹¹ Véase : Calot, Gerard, Curso de Estadística Descriptiva. Ed. Paranifo Madrid. Pag. 115

y aquellos que se derivan de la curva de Lorenz. A continuación se detalla cada una de ellas.

3.1 Indicadores para medir la desigualdad de los ingresos

a) Valor central de la distribución

Existe consenso en el sentido de que el promedio o el valor central de una serie de observaciones $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ es el valor representativo de la serie; ello exige, por lo menos a priori, el conocimiento de toda la información para proceder al cálculo de dicho valor por medio de la media aritmética; sin embargo, la mediana (Me) puede ser preferible a otros promedios, debido a que se constituye en el centro de la distribución ordenada, y evita las colas extremas. Es un recurso alternativo a otros promedios e incluso aconsejable en distribuciones con marcada asimetría como el que presenta los ingresos o renta.

El segundo cuartil es precisamente la mediana ($Me = Q_2$), la misma que deja por debajo de sí al 50 por ciento de las observaciones.

b) Medidas de dispersión

Con igual argumentación que se hace para algunos promedios, se puede identificar limitaciones de cálculo en algunas medidas de dispersión, particularmente de aquellas que dependen del total de observaciones.

Por la sencillez y la rapidez en el cálculo de una medida de dispersión, **el rango o recorrido** se utiliza como primera aproximación del grado de dispersión de la serie de observaciones, aunque también es cierto que se le escapan rasgos importantes de la distribución.¹²

El rango se define como la diferencia entre los valores extremos de la serie. Es decir: $Rango = x_{\max} - x_{\min}$ (4)

Otra medida de uso en el análisis estadístico es el recorrido intercuartílico, también denominado razón aritmética intercuartílica, que se define como la diferencia entre los cuartiles tercero y primero, es decir:

$$Recorrido\ intercuartílico = Q_3 - Q_1 \quad (5)$$

Esta medida que alcanza el 50 por ciento de las observaciones centrales de la distribución, prescinde de la otra mitad que se encuentran en los extremos.

El recorrido semi-intercuartílico, también designado como desviación cuartíl, que equivale a la semidiferencia entre los cuartiles tercero y primero, es decir

$$Recorrido\ semi - intercuartílico = \frac{Q_3 - Q_1}{2} \quad (6)$$

La fórmula (6), se interpreta como la desviación que existe entre el conjunto de datos respecto de la mediana.

¹² Cabe destacar que existen otras medidas de dispersión de uso extendido como la varianza, la desviación media, etc

c) Razones o cocientes geométricos.

La razón geométrica intercuartilica, que se define como el cociente de dividir el cuartil tercero entre el cuartil primero. En símbolos

$$\text{Razón geométrica intercuartilica} = \frac{Q_3}{Q_1} \quad (7)$$

Esta relación (7) significa las veces que un valor por debajo de la variable Q_1 , está contenido en un nivel alto Q_3 , ambos equidistantes del centro posicional en un 25 por ciento de la densidad probabilística.

Además de los indicadores anteriores, cuando se trata de analizar la distribución de los ingresos de las familias o personas de una región, se debe tomar en cuenta otras medidas que permita indicar la desigualdad que presenta la variable. En varios estudios de la distribución personal de los ingresos se proponen las siguientes razones:

- El cociente del tercer cuartil entre segundo cuartil (o la mediana), es decir:

$$\frac{Q_3}{Q_2} = \frac{Q_3}{Me} \quad (8)$$

La relación (8), se interpreta como la proporción existente entre la población de ingresos altos Q_3 y la de ingresos medios Me

- El cociente de la diferencia de los cuartiles tercero y primero entre la mediana, es decir:

$$\frac{Q_3 - Q_1}{Q_2} = \frac{Q_3 - Q_1}{Me} \quad (9)$$

La expresión (9), se interpreta como el número de veces que esta contenida la mediana en el 50 por ciento de las observaciones centrales de la distribución.

3.2 Indicadores de concentración

Estos indicadores, emplean la función $F(x)$ y $q(x)$ en los valores cuartílicos de la variable. Estos son útiles para realizar estudios socioeconómicos, los mismos que a continuación se detalla:

- Para el estudio del reparto de las rentas se utiliza la siguiente razón:

$$\frac{\text{Porcentaje de hogares de un estrato}}{\text{Porcentaje de renta del estrato}} \quad (10)$$

La expresión (10) se interpreta como la cantidad de hogares de un estrato por unidad de renta, es decir, permite considerar la relación que presenta la frecuencia y la masa de renta en el 50 por ciento de la parte central de la distribución. Trasladando esta idea a intervalos concretos, Q_1 , Q_3 , se tiene:

$$d = \frac{F(Q_3) - F(Q_1)}{q(Q_3) - q(Q_1)} \quad (11)$$

Una expresión equivalente a la (11) es:

$$\text{Si, } \frac{F(Q_3) - F(Q_1)}{q(Q_3) - q(Q_1)} = \frac{0.75 - 0.25}{q(Q_3) - q(Q_1)}$$

$$\text{Entonces } \frac{F(Q_3) - F(Q_1)}{q(Q_3) - q(Q_1)} = \frac{0.50}{q(Q_3) - q(Q_1)}$$

De donde se establece:

$$\therefore d = \frac{F(Q_3) - F(Q_1)}{q(Q_3) - q(Q_1)} = \frac{1}{2[q(Q_3) - q(Q_1)]} \quad (12)$$

Donde d es mayor o igual. El valor mínimo 1 corresponde a la situación en que la distribución de la renta es equitativa entre todos los miembros de la población; a medida que este valor aumenta se tendrá una mayor desigualdad y concentración de la renta en determinados estratos de la población.

- Otro indicador para el reparto de rentas que se deriva de las propiedades de las razones geométricas¹³ es:

$$\frac{\text{Porcentaje de población} - \text{porcentaje renta}}{\text{Porcentaje de población} + \text{porcentaje renta}} \quad (13)$$

La expresión (13) en términos cuartílicos representa el 50 por ciento de las observaciones centrales de la distribución, que equivale a:

$$p = \frac{[F(Q_3) - F(Q_1)] - [q(Q_3) - q(Q_1)]}{[F(Q_3) - F(Q_1)] + [q(Q_3) - q(Q_1)]} = \frac{1 - 2[q(Q_3) - q(Q_1)]}{1 + 2[q(Q_3) - q(Q_1)]} \quad (14)$$

Donde $0 \leq p \leq 1$. Cuando p es igual a cero corresponde al caso en que existe equidad y cuando es uno, existe máxima concentración de la renta en un determinado estrato de la población.

De lo establecido, anteriormente, para p y d , se resume lo siguiente:

- cuando $d=1$ y $p=0$, existe equidad en la distribución de la renta o ingreso entre la población.
- cuando d tiende a infinito y $p=1$, existe máxima concentración de la renta o ingreso entre la población.

En ambos casos, un incremento de estos indicadores, indica más desigualdad en la renta.

Finalmente se señala, para efectos de análisis, los hogares estarán organizados de la siguiente forma:

¹³ Esta expresión (13) se obtiene de aplicar propiedades de las razones geométricas a la expresión (10).

<u>Intervalo al que pertenecen</u>	<u>Clase</u>
Hasta Q_1	Baja
De Q_1 a Me	Media Baja
De Me a Q_3	Media alta
A partir de Q_3	Alta

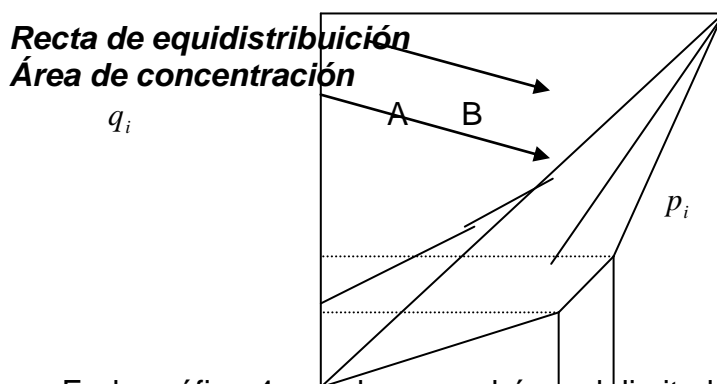
3.3 Indicadores de concentración derivadas de la curva de Lorenz

La curva de Lorenz, ideada por el economista norteamericano Max Otto Lorenz en 1905, es en esencia un método gráfico o diagrama que permite medir y observar la desigualdad del ingreso entre individuos, familias o clases o en dos o más distribuciones de ingresos.¹⁴

La curva de Lorenz se define como la proporción acumulada de perceptores de renta (ordenados de menor a mayor) y la proporción acumulada de renta. En un sistema de ejes coordenados, en el eje horizontal se indican el porcentaje de población y en el eje vertical el porcentaje del ingreso. Si cada porcentaje de personas tuviera el mismo porcentaje de ingreso, la curva sería una recta coincidente con la diagonal. Cuanto más cóncava sea la curva, mayor será el área entre ésta y la diagonal y mayor la desigualdad en la distribución de la renta entre la población.

La curva de Lorenz, al mostrar la diferencia entre la proporción de ingresos y la proporción de la población de cada grupo de individuos o familias respecto a la distribución igualitaria, capta en gran medida la desigualdad de la distribución de los ingresos entre la población, tal como se observa en la gráfica 3

Gráfica 3
Curva de Lorenz

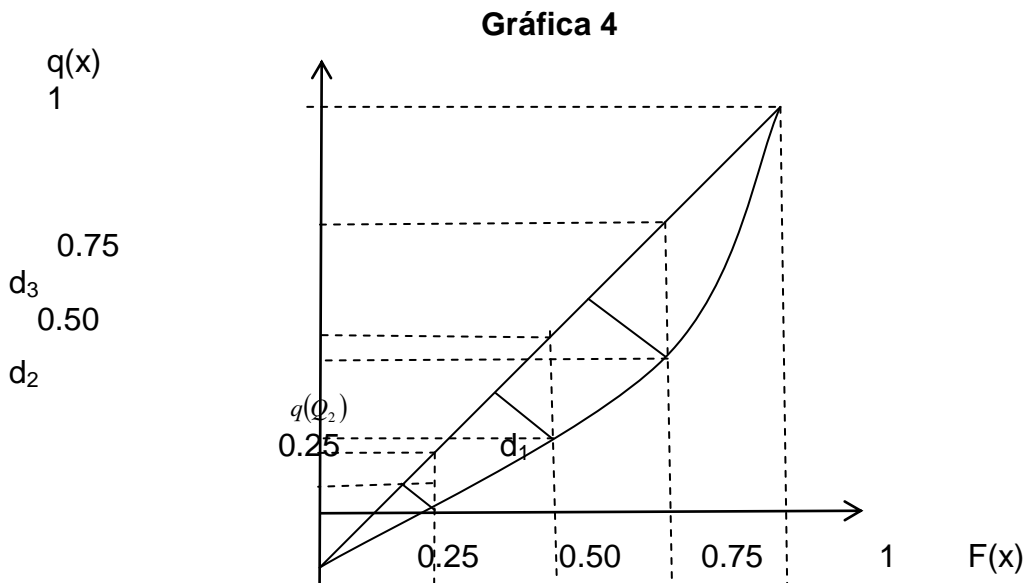


En la gráfica 4, se observa, el área delimitada entre la función de distribución de los ingresos observada y la función de la equidistribución. A mayor convexidad de la función de distribución observada existe mayor concentración de ingresos. No solo por esta vía se puede establecer el grado de concentración de los ingresos, una buena aproximación se logra calculando las distancias de la recta de

¹⁴ Un indicador muy utilizado para el estudio de la concentración es el índice de Gini

equidistribución hacia la curva de Lorenz perpendicular al eje de abscisas en los cuartiles correspondientes, así por ejemplo la distancia d_2 que existe entre la bisectriz y la función de distribución acumulada de renta es el segundo cuartil o mediana.

En efecto, se observa que: $d_2 = 0.50 - q(Me)$, tiene un campo de variación entre 0 y 0.5. El valor mínimo de 0 corresponde al caso en que existe equidad, 0.5 que es el mayor valor indica máxima concentración. En este caso se incluyen familias de ingresos bajos a medianos



De la misma forma se puede aplicar para otros cuartiles. Utilizando las distancias d_1 y d_3 , correspondientes a los cuartiles primero y segundo, damos sentido a una nueva medida de concentración utilizando el siguiente promedio:

$$\frac{d_1 + d_3}{2}, \text{ Donde:}$$

$$\frac{d_1 + d_3}{2} = \frac{1}{2} - \frac{q(Q_1) + q(Q_3)}{2} \quad (14)$$

Su valor oscila entre 0 y 0.5. El valor mínimo 0, expresa equidad entre la población observada, y el mayor valor 0.5, expresa máxima concentración. A diferencia del indicador anterior, este último, deja de lado a familias de ingresos altos.

3. Aplicación al caso de las ciudades de La Paz y el Alto

El análisis de la distribución del ingreso, es el estudio de cómo se reparte el ingreso total fruto de la actividad económica de una sociedad que habita un área específica. Para evaluar la desigualdad en la distribución del ingreso se toma información del ingreso total familiar, que se calcula sumando los ingresos individuales de todos los componentes del hogar.

Los cuartiles utilizados como medida en el reparto de los ingresos, donde las familias u hogares son distribuidas en cuatro grupos de igual tamaño, el primer cuartil representa al 25% de la población de menor ingreso total familiar mientras que el último cuartil constituye el 25% de la población con mayor ingreso total familiar. Permitiendo así su posterior comparación. En esta última línea, además el empleo de algunas de las medidas para cuantificar la desigualdad y la concentración de los ingresos, como ser: el cociente o razón geométrica intercuartílico, el recorrido entre los cuartiles primero y tercero relativo a la mediana, el índice de disparidad, el promedio aritmético de las distancias d_1 y d_3 en el diagrama de Lorenz. Estos indicadores serán útiles para el análisis de la distribución del ingreso de los hogares en dos ciudades principales del eje central: La Paz y El Alto en el periodo de 2003 – 2004.

Nos situaremos en la distribución empírica de los ingresos familiares del año 2003 - 2004, periodo en el cual la economía boliviana sale de una contracción económica explicada por una serie de eventos entre los que citamos: eventos climáticos adversos como el fenómeno del Niño y la Niña y los efectos negativos de la crisis del Brasil y las repercusiones retardadas de la crisis asiática.

Nuestra fuente documental son los datos sobre ingresos mensuales de las familias, obtenidas en la Encuesta Continua de Hogares 2003 – 2004 y realizadas por el Instituto Nacional de Estadística.

En el cuadro 1, se observan la distribución de los hogares de las ciudades del eje central según cuartiles de nivel de ingresos. Esto con el propósito de facilitar comparaciones

Cuadro 1

Distribución de los hogares según Cuartiles de Ingreso

(En bolivianos)

Categorías	La Paz	El Alto
	% Renta	% Renta
Cuartil 1	5.88	9.41

Cuartil 2	11.00	16.47
Cuartil 3	18.81	23.37
Cuartil 4	64.31	50.74
Total	100.00	100.00

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (ECH-2003/04)

Es notorio la iniquidad en la distribución del ingreso en ambas ciudades donde el 25 % de los hogares con menores ingresos apenas representa el 5.88 % de la renta total en la ciudad de La Paz, el 9.41% en la ciudad del Alto, mientras que el 25% de los hogares con mayores ingresos tienen una participación en la renta total cercano al 64.31% en la ciudad de La Paz, el 50.74% en la ciudad del alto. De lo observado se establece, lejos de acercarnos a una más justa participación de los ingresos en los hogares de estas ciudades, existe una desigualdad marcada entre sectores de bajos y alto ingresos y una concentración de la renta en hogares de ingresos altos, principalmente en la ciudad de La Paz sede administrativa del gobierno central

En el cuadro 2 se muestran las estimaciones tanto de los cuartiles y de la función acumulada de renta en dichos puntos.

Cuadro 2

Distribución de los hogares según cuartiles de ingreso

Descripción	La Paz	El Alto
Q_1	980.00	758.33
$Q_2 = Me$	1555.0	1076.00
Q_3	0 2948.0 0	1595.00
$q(Q_1)$	5.88%	9.41%
$q(Q_2)$	16.88%	25.88%
$q(Q_3)$	35.69%	49.26%

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (ECH-2003/04)

El 25% de los hogares tiene como renta máxima de Bs 980 en la ciudad de La Paz, de Bs. 758.33 en la ciudad del Alto. El promedio mediano, es decir el cuartil 2, de las rentas en La Paz alcanza a Bs. 1555, mientras que en El Alto se tiene es de Bs. 1076, lo que implica que en promedio las familias de la ciudad de La Paz tienen mayor renta que las familias del Alto. Cabe destacar que el 75 % de los hogares tienen como Renta máxima de Bs. 2948 en la ciudad de La Paz y en el Alto de Bs. 1595, de donde, los hogares de La Paz, perciben un 84% más de renta que los hogares de la ciudad del Alto. Este mismo segmento poblacional, en la ciudad de La Paz concentra el 35.69% de la renta total, en la ciudad del Alto el 49.26% de la renta total, lo que significa menos del 50% en relación aquellos hogares con mayores ingresos y que concentran en mas del 50% de la renta entre la población, existiendo una marcada desigualdad de los ingresos entre estos estratos

Se observan en el cuadro 3, estimaciones del recorrido intercuartilico, semi – intercuartilico, razón geométrica intercuartilica. Estas medidas son útiles para analizar la desigualdad de ingresos o rentas entre la población de hogares

Cuadro 3
Razones aritméticas y geometrías

Descripción	La Paz	El Alto
$Q_3 - Q_1$	1968	836.67
$\frac{Q_3 - Q_1}{2}$	984	418.34
$\frac{Q_3}{Q_1}$	3.00	2.10
$\frac{Q_3 - Q_1}{Me}$	1.27	0.78

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (ECH-2003/04)

La clase media, se aplica a los hogares con un nivel económico o social medio, en una distribución de la población de hogares se encontrarán entre el primer y tercer cuartil. Se observa que en este estrato existe significativa dispersión en los ingresos tanto en la ciudad de La paz y el alto y en promedio el ingreso de los hogares de La paz Bs. 984 son superiores a la ciudad del Alto Bs. 418.34.

Existe marcada desigualdad en los ingresos de los hogares de la ciudad de La paz y el alto, así por ejemplo, los hogares correspondientes al tercer cuartil poseen 3 veces mas renta que los hogares que se encuentran en el primer cuartil en la ciudad de La paz, esta cifra es menor 2.10 en la ciudad del Alto.

En el cuadro 3 se tiene las estimaciones de la función acumulada de renta en los cuartiles y el conjunto de indicadores de concentración de ingresos basadas en los cuartiles

Cuadro 3
Indicadores de concentración

Descripción	La Paz	El Alto
$q(Q_1)$	5.88%	9.41%
$q(Q_2)$	16.88%	25.88%
$q(Q_3)$	35.69%	49.26%
$d = \frac{1}{2[q(Q_3) - q(Q_1)]}$	1.677	1.255

$p = \frac{1-2[q(Q_3)-q(Q_1)]}{1+2[q(Q_3)-q(Q_1)]}$	0.253	0.113
$d_2 = 0.5 - q(Q_2)$	0.3312	0.2412
$\frac{d_1 + d_3}{2} = \frac{1}{2} - \frac{q(Q_1) + q(Q_3)}{2}$	0.292	0.207

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Instituto Nacional de Estadística (ECH-2003/04)

Es indudable que la ciudad de La paz presenta mayor desigualdad y concentración de los ingresos respecto a la ciudad del El Alto, así se pone de manifiesto en las cuatros medidas que inciden en la concentración, la brecha que separa a los hogares de ingresos o rentas elevadas de los hogares con bajos niveles de ingreso tal como se aprecia en los indicadores anteriores es grande.

En conclusión, todas las medidas y características analizadas apuntan, sin lugar a dudas, a que existe una desigualdad y concentración de los ingresos en los hogares tanto de la ciudad de La paz y como del Alto; sin embargo es mucho mayor en la primera ciudad

Bibliografía

- Alcaide Inchausti, A (1979). Estadística Aplicada a las Ciencias Sociales, Ediciones piramide. Madrid – España
- Cantatore, N.(1981). Series cronológicas, números índices y medidas de concentración. Editorial Tesis. Buenos Aires. 1981
- Calot, Gerard (1985). Curso de Estadística Descriptiva, Ediciones Paraninfo. Madrid – España
- Duclos, J-Y. / Martin Tabi (1995):Economic Isolation, Inequality,and the Suits Index of Progressivity, Departement déconomique, Pavillon De Séve. Université Laval, Québec, Canada. Papers G1K-7P4

Las Habilidades Intelectuales de Orden Superior

Jorge Max Guzmán Rodríguez

Licenciado en Economía

Magíster en Educación

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

Entre las diversas corrientes que orientan la función docente, está el enfoque de las Habilidades Intelectuales de Orden Superior (HIOS). Este enfoque educativo se inicia en la Universidad de Chicago (E.E.U.U.), donde Benjamin Bloom, Doctor en Educación, formuló una Taxonomía de Dominios del Aprendizaje, de modo tal que el estudiante al realizar el proceso educativo, tendría que haber adquirido nuevas habilidades. Inicialmente se definieron tres Dominios en las Actividades Educativas: el Cognitivo, el Afectivo y el Psicomotor.

El dominio Cognitivo referido a procesar información, conocimiento y habilidades mentales; el dominio Afectivo relacionado a actitudes y sentimientos y el dominio Psicomotor relacionado con habilidades manipulativas, manuales o físicas.

A partir de los dominios definidos, se establecieron las habilidades de pensamiento que son fundamentales en la educación actual.



Así las habilidades que los estudiantes deben demostrar a nivel de **conocimiento**, están referidas a recordar información, eventos, lugares, ideas principales y en general el dominio de la materia.

La **comprensión** se refiere a entender la información, su significado, trasladando el conocimiento a nuevos contextos, comparando, ordenando, infiriendo causas y posibles consecuencias.

Si el estudiante hace uso de la información, métodos, conceptos y teorías para solucionar problemas, habrá logrado la habilidad de **aplicación**.

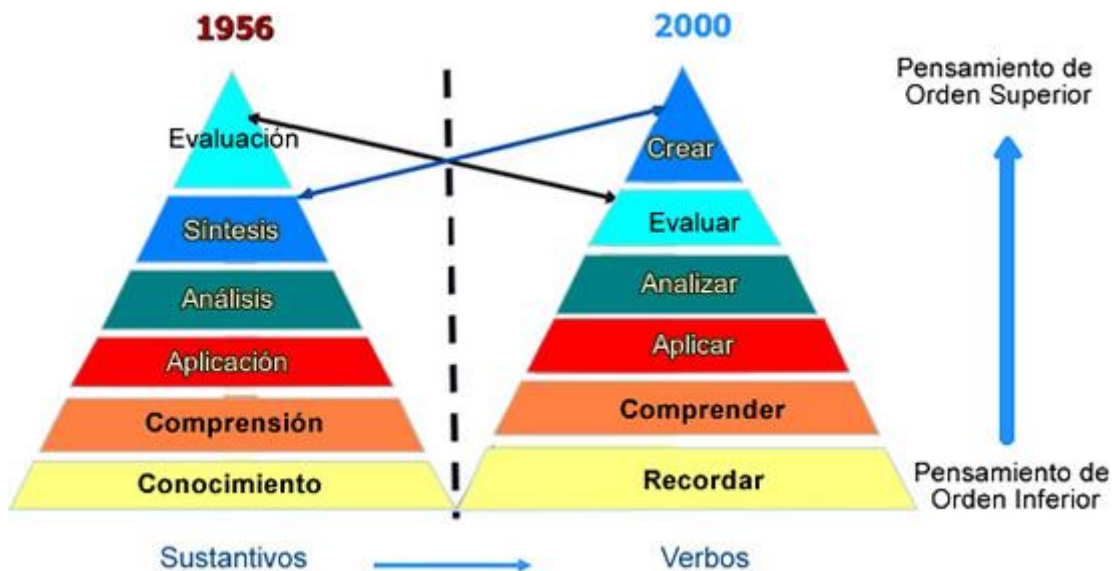
Cuando es capaz de encontrar patrones, organizar partes, reconociendo componentes ocultos, poseerá la habilidad intelectual del **análisis**, que es la inicial de las de Orden superior.

El utilizar antiguas ideas para crear nuevas, llegando a generalizaciones y conclusiones derivadas, significa lograr el nivel de **síntesis**, que es una indudable habilidad de Orden superior.

Por último en la pirámide original de Bloom se coloca la habilidad de **evaluar**, que está referida a poder comparar y discriminar ideas, dar valor a las teorías con argumentos razonados y evidencias, reconociendo además los elementos subjetivos.

Reformulación de la Taxonomía de Bloom

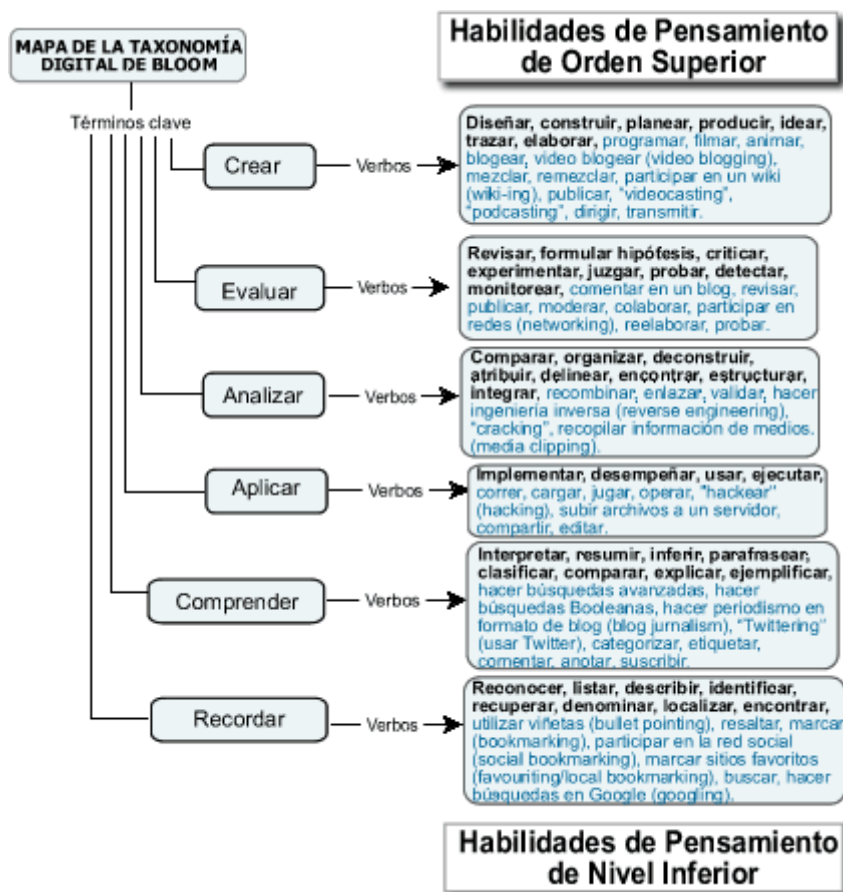
Un estudiante de Bloom, Lorin Anderson, junto a David R. Krathwohl; revisaron la Taxonomía y [publicaron una reformulación en diciembre del 2000](#). Esta revisión cambió los sustantivos de la propuesta original a verbos, para expresar las acciones correspondientes a cada categoría. También se consideró la síntesis con un criterio más amplio y relacionada con crear (considerando que toda síntesis es en si misma una creación); así mismo se alteró la sucesión en que se muestran las distintas categorías.



Las HIOS en la era digital

Transcurridos más de cincuenta años, la Taxonomía de Bloom continúa siendo para los educadores una herramienta fundamental para establecer objetivos de aprendizajes en las diferentes asignaturas. Recientemente, el Doctor Andrew Churches actualizó la revisión del año 2000 (Anderson) para ponerla a tono con las nuevas realidades de la era digital.

En ella se complementó cada categoría con verbos y herramientas del mundo digital que posibilitan el desarrollo de habilidades para Recordar, Comprender, Aplicar, Analizar, Evaluar y Crear.



Fuente : La Taxonomía de Bloom y sus dos Actualizaciones, recuperado el 21 de junio del 2010, del sitio web de Fundación Gabriel Piedrahita Uribe - Eduteka: <http://www.eduteka.org/TaxonomiaBloomCuadro.php3>

Recordar, Comprender y Aplicar como Habilidades Iniciales

La educación tradicional está enfocada en las Habilidades del Pensamiento de Orden Inferior -Recordar, comprender y aplicar-. La pedagogía del Siglo XXI debe posibilitar que los estudiantes trasciendan de las Habilidades Intelectuales de Orden Inferior hacia las Habilidades Intelectuales de Orden Superior (HIOS), ya que mucho del conocimiento que enseñemos será obsoleto en unos años, pero las habilidades de pensamiento que adquieran, permanecerán en los estudiantes toda su vida. En este proceso los docentes debemos facilitar conocimiento básico en el ciclo de aprendizaje y luego coadyuvar para que el estudiante construya sus

conocimientos adquiriendo competencias necesarias para una práctica profesional eficiente.

ACTITUDES DEL PROFESORADO RESPECTO AL USO DE TECNOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN Y COMUNICACIÓN (TIC) EN LAS AULAS.

Paola Sainz Sujet

Licenciada en Administración de Empresas

Magíster en TIC en Educación

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

Introducción

En una sociedad que a la que han denominado precisamente “*Sociedad de la Información*”, es simplemente razonable evidenciar la enorme influencia que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) ejercen en todos las esferas de esta sociedad.

Desde los ámbitos privados y cotidianos de cada uno hasta grandes transacciones comerciales que involucran a cientos de personas, las TIC están presentes de alguna u otra manera, con mayor o menor intensidad, con mayor o menor reconocimiento, con mayor o menor utilización, pero presentes en el desenvolvimiento cotidiano de esta sociedad de la información.

La escuela – al ser un agente activo que participa en la sociedad a la que pertenece en un constante intercambio de información – no es ajena a los cambios que en ella se generan y también ha sentido la necesidad de incorporar en su realidad, a través de la innovación, la actualización y la revisión constante, las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) al quehacer educativo.

En efecto, nos recuerda Sacristán (2008) la importancia de formar a los estudiantes en habilidades que puedan serles útiles al enfrentarse a la avalancha de información disponible en una sociedad que los bombardea de datos y a los cuales deberán darle forma desde una perspectiva crítica y analítica. Cuando existe una brecha demasiado amplia entre la “realidad cotidiana” de nuestros estudiantes, y la “realidad educativa” se arriesga a producirse una suerte de fractura entre estas dos realidades y a tildarse – con razón – a la escuela de obsoleta, empeñada en sus formas y tradiciones que poco o nada tienen que ver con el espacio real donde deberemos desenvolvemos todos.

Y al ser así, también es necesario reconocer que los estudiantes no dejan fuera del aula todo el bagaje de conocimientos que han recogido a lo largo de sus vidas, sino que buscan darle sentido al conocimiento formal - recibido de sus docentes en las aulas - en la relación con lo cotidiano, con aquellas experiencias a las cuales puedan referirse. Se trata de alguna manera de otorgarle un significado al conocimiento abstracto y formal, a través de la sabiduría que da la vida cotidiana con el horizonte de acción de cada uno. Y esta realidad, como bien se ha mencionado líneas arriba, está – nos guste o no – cada día más orientada a la utilización de las TIC en todos los ámbitos.

Tanto es así que Gimeno Sacristán (2008), ya en el año 1996 establece como una de las competencias básicas - es decir aquellas competencias que toda persona necesita para el desarrollo y realización personales - el uso de las herramientas informáticas. Competencia que en el Informe sobre las Competencias Clave para el Aprendizaje Permanente se denomina “*Competencia digital*”.

En este escenario, los retos derivados de la necesidad de incorporar en el currículo la competencia digital son, con todas las salvedades guardadas, aplicables a todos los niveles del proceso enseñanza - aprendizaje. (Francesc, 2009). Sin embargo, en el presente trabajo, vamos a centrarnos en el ámbito de la Educación Superior.

De alguna manera, la introducción de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el proceso de enseñanza aprendizaje ha producido una desmaterialización o deslocalización de los soportes tradicionales del saber y con ellos, una profunda revisión de la manera de entender este proceso. No es raro encontrarse ahora con entornos virtuales de aprendizaje, apoyados por los LMS (Learning Management System), con herramientas para el aprendizaje colaborativo como las wikis o los blogs, con tutorías apoyadas por servicios de mensajería instantánea como el Messenger o el Gtalk entre otros. Herramientas que proporcionan un espacio apropiado para el desarrollo de competencias tales como la autonomía, la iniciativa, la tolerancia ante la multiplicidad de ideas, el pensamiento crítico, el trabajo colaborativo y/o la responsabilidad individual; competencias, todas ellas, de mucha importancia.

Si bien la integración de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula depende de varios factores, éstos pueden agruparse en tres grandes bloques (Gallego, 2001; Gargallo, Suárez, Morant, Marín, Martínez y Díaz, 2003, citado en, Gargallo y Suárez, 2006) de acuerdo a las diferentes actividades que cada uno realice. Es decir, en una primera instancia se encuentra el bloque político – administrativo, un segundo bloque llamado organizativo y por último un tercer bloque llamado personal.

Ahora bien, para el análisis de la integración curricular con respecto al uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), vamos a enfocarnos en el tercer bloque y más atentamente en el profesor o profesora toda vez que se trata de los agentes fundamentales para la innovación educativa y en las actitudes que éstos presentan como predisposiciones estables para valorar y actuar y que son primordiales en el proceso de integración. (Escámez y Ortega. 1988, citado en, Gargallo y López, 2006)

Es evidentemente claro que la simple incorporación de herramientas tecnológicas en las aulas no genera innovación alguna y más allá de la novedad momentánea no habrá significado un cambio sustancial. Nos encontramos de frente a un reto mucho mayor y con muchas y profundas implicaciones que incluyen en principio la aproximación al paradigma constructivista, situando al estudiante en el centro del proceso enseñanza – aprendizaje y liberando al profesor del monopolio del conocimiento en el aula.

En efecto, la decisión de innovar en educación apoyados por las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) va más allá del hecho de utilizar herramientas informáticas, si bien cabe aclarar que este es un primer y válido paso hacia adelante. Sin embargo, supone sobretodo una revisión profunda de lo que entendemos por enseñanza y lo que entendemos por aprendizaje. Y en este entretejido nos encontramos con categorías psicológicas dentro de las cuales, están presentes los valores, como elemento de percepción.

Consideramos muy importante comenzar definiendo las palabras que van a intervenir en nuestro trabajo. En este sentido una primera aproximación al

concepto viene dada por la definición de la palabra “actitudes” en el objeto (Tecnologías de la Información y Comunicación) y contexto (educación) que nos interesa

Definición de actitudes

Tomando en cuenta que las actitudes son un tema de estudio bastante controvertido, es de esperar que existan múltiples definiciones para el concepto de “actitud”

Para los investigadores Nieto y Sierra (1997, citado en Buela, 1997), la actitud es un constructo que permite conocer la consistencia de lo que las personas dicen, piensan o hacen, de forma que a partir de la identificación de determinadas conductas, se pueden predecir otras, mientras que Allport (1959) las define como “una disposición mental o neurológica de preparación para la acción que se organiza para la experiencia, y que ejerce influencia directa o dinámica sobre la respuesta del individuo a todos los objetos y todas las situaciones con las que se relaciona” Escamez y Martínez (1987, citado en Castaño, 2004) definen las actitudes como estructuras internas del individuo sobre la favorabilidad vs. desfavorabilidad hacia los resultados de un tipo de conducta que, además, manifiesta a través de ella su visión del mundo, sus valores, su autoestima y su capacidad de adaptarse al contexto en que vive.

Para Summers (1978, citado en Añel y Raposo, 2006) uno de los grandes estudiosos en este campo, las actitudes son la suma total de sentimientos, nociones preconcebidas, ideas, temores, convicciones, inclinaciones o distorsiones de una persona con respecto algún asunto específico.

De acuerdo a Legendre (1993, citado en Karsenti, Savoie – Zajc y Larose, 2001) las actitudes son un estado del espíritu, una sensación, percepción, idea, convicción, sentimiento, etc. Una disposición interior formulada por uno mismo con posibles influencias del mundo que nos rodea y que incita a una manera de ser o de actuar sea favorable, sea desfavorable con respecto a algún concepto en particular.

Sin embargo, a pesar de las múltiples definiciones, el concepto de actitud puede agruparse en tres categorías (Olson y Zanna, 1993, citado en Fernández e Hinojo, 2002) y son:

- Componente afectivo (sentimientos hacia...)
- Componente conductual (acciones o conductas hacia...)
- Componente cognitivo (pensamientos hacia...)

Todas las investigaciones realizadas parecen incorporar, en mayor o menor medida, de acuerdo a los objetivos y contextos particulares, estas tres categorías. A la multiplicidad de definiciones se le suma la dificultad de medir con precisión las actitudes de las personas, pues estamos ingresando en un terreno donde solamente pueden inferirse actitudes a través de sus palabras y acciones y esto hace que su identificación y valoración no sea tarea sencilla. Pero al mismo tiempo sean el núcleo sobre el cual es necesario actuar para que la innovación tecnológica penetre verdaderamente en los individuos y en las instituciones educativas.

Efectivamente, para lograr una incorporación real de la tecnología a las prácticas de enseñanza, lo que viene a ser la innovación tecnológica sobre el currículo, es

necesario no solamente aprender a usar esta tecnología, sino que exige replantearse la manera de enseñar, (Collins, 1998, citado en Tejedor y García – Valcárcel, 2006) favoreciendo un enfoque constructivista que requiere de los profesores un cuestionamiento constante y una revisión con mirada crítica sobre su propia práctica docente. Y esto es – sin duda – una cuestión actitudinal.

Una vez iniciada la revisión de bibliografía, nos encontramos que ésta resalta el rol del profesor y sugiere que las creencias de los profesores acerca del proceso enseñanza – aprendizaje asistidos por recursos tecnológicos, son el aspecto central de la integración curricular de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el aula. (Mumtaz, 2000)

A partir de la relevancia de las actitudes en la utilización de medios de enseñanza es notoria la importante línea de investigación que se va desarrollando a partir de mediados de los años 80 respecto a las actitudes de los profesores y los medios tecnológicos. Ya en el año 1986, Winn (1986, citado en Castaño, 2004) hacía referencia a la “percepción”¹⁵ hacia los medios de aprendizaje, como una tendencia de línea de investigación creciente en el contexto educativo norteamericano, mientras que otros autores incluyen en su investigación el “afecto” hacia la tecnología educativa o lo que Clark y Salomón (1989) denominaron “actitudes de los sujetos ante los medios”.

La influencia de estas investigaciones sería decisiva para establecer la línea de trabajo de las actitudes docentes con respecto a las Tecnologías de la Investigación y Comunicación (Castaño, 2004) y se convertirían en las referencias fundamentales para futuras investigaciones.

Es posible situar a uno de los primeros trabajos llevados a cabo en España sobre actitudes docentes y uso de Tecnologías de Comunicación e Información (TIC), en el año 1989.

De acuerdo a Gallardo y Suárez (2006), el trabajo coordinado por Vázquez entonces denominado “Los docentes y las máquinas de enseñar” comportó la elaboración y validación de un cuestionario para evaluar las actitudes ante las nuevas tecnologías basadas en el modelo de actitudes de Fishbein y Ajzen que incluye cuatro categorías: creencias, normas, actitudes e intenciones. Este cuestionario fue aplicado a una muestra de 805 profesores de centros escolares públicos y privados, tanto de primaria como de secundaria.

Otros trabajos preocupados por la cuestión actitudinal pueden encontrarse en las investigaciones realizadas por Escamez y Martínez, 1987, López Arenas, 1987, Cabero, 1993. (Castaño, 2004).

De acuerdo a Gallardo (2006) han sido frecuentes en las investigaciones desarrolladas por distintas instituciones e investigadores, analizar las diferencias de actitudes considerando variables tales como el género, la experiencia, etc. entre estos trabajos, destaca - en criterio del autor - el llevado a cabo por Galanouli, Murphy y Gardner en el año 2004 en el cual después de analizar una muestra de 450 profesores en Irlanda del Norte, encontró diferencias de género en las actitudes frente al uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula, siendo los varones quienes mostraron una postura más positiva. Este criterio parece validado por la meta – análisis llevado a cabo por Whitley

¹⁵ Las comillas son nuestras.

(1997) - en el cual 82 casos de estudio, que incluían la diferencia de género con respecto a las actitudes frente a las computadoras, fueron analizados. En este meta – análisis, nuevamente se encontró que los varones mostraban una actitud más positiva.

Otros trabajos consideran las actitudes en el proceso de integración de las nuevas tecnologías en los centros educativos y son consideradas como una variable relevante y buen predictor. Como por ejemplo, el trabajo llevado a cabo por Mooij y Smeets (2001, citado en Gargallo, 2004) da cuenta del estudio de caso desarrollado en Holanda en el cual se identifica la implicación y el interés de los directivos y coordinadores como factores clave y decisivos en el desarrollo de modelos eficaces de integración de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula. Esta misma línea la sigue Demetriadis (2003, citado en Gargallo, 2004) que introduce variables actitudinales de los profesores y directivos como aspecto decisivo en la integración de tecnologías en educación.

Otros trabajos como el llevado a cabo para la Oficina Escocesa de Educación y el Departamento de Industria, fue elaborado por el elaborado por Williams, Wilson, Richardson, Tuson, y Coles (1998). Este estudio, que incluye datos obtenidos de una muestra de 700 profesores escoceses tanto de primaria como de secundaria, concluye que no se determina una clara relación entre el uso de las nuevas tecnologías y las actitudes de los usuarios. En contraposición a este estudio está el presentado por Cox, Preston y Cox (1999) llevado a cabo en el Reino Unido a 82 profesores, en el cual se evidencia la relación directa entre actitudes y uso de las TIC en la enseñanza.

Un trabajo que resulta interesante es el llevado a cabo por Van Braak (2001) en el que se estudia los factores que influyen en el uso de las nuevas tecnologías por parte de los profesores. Basado en una muestra de 357 profesores de secundaria en Bruselas compara los datos separando los maestros en dos grupos: aquellos que utilizan las nuevas tecnologías y aquellos que no. Adicionalmente, el autor separa dos cuestionarios para encontrar datos interrelacionados e interdependientes pero que quiso analizar por separado: un cuestionario diseñado para medir las actitudes y otro diseñado para medir la que se ha denominado innovatividad tecnológica (hispanismo derivado del anglosajón innovativeness). El resultado expresa diferencias significativas en las actitudes pero también en la llamada innovatividad entre usuarios y no usuarios de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC). Las puntuaciones más altas, como bien habían pronosticado, correspondían a aquellas personas que fueran usuarias de las TIC, tanto en el cuestionario que pretendía medir actitudes, como en el cuestionario que pretendía medir innovatividad.

Siguiendo con la línea de trabajo que pretende estudiar las actitudes de los profesores, y asociarlas con las necesidades de formación, Tejedor y García – Valcárcel (2005) presentan una investigación donde nuevamente se resalta la importancia de las actitudes con respecto al uso de la tecnología en la práctica de la enseñanza. Mencionan acertadamente que ésta va estar condicionada sobre todo, por el potencial pedagógico que los profesores atribuyen a las TIC y por las “actitudes”¹⁶ que mantienen hacia estas tecnologías y hacia la innovación

¹⁶ Las comillas son nuestras.

educativa. Este trabajo nos resulta particularmente interesante en cuanto, a la luz de los resultados obtenidos, propone establecer pautas para el diseño de estrategias de formación del profesorado en Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) es decir, incorpora la posibilidad de intervención con miras a la mejora, fruto de la investigación descriptiva de una realidad.

El estudio, de naturaleza metodológica mixta, integró estrategias cualitativas como cuantitativas de acuerdo a los objetivos planteados recogiendo información de una muestra de 368 profesores de tres universidades españolas: La Universidad de Valencia, la Universidad Complutense y la Universidad de Salamanca.

Las variables de clasificación utilizadas fueron: género (que es una de las variables que más se ha manejado en los estudios actitudinales), nivel educativo y años de experiencia.

De las variables que fueron estudiadas de acuerdo con los objetivos de la investigación y que recogen información – a través del cuestionario aplicado a toda la muestra y la entrevista realizada con agentes clave - relacionada a las necesidades de formación del profesorado, existen dos que nos resultan particularmente interesantes para el presente trabajo:

- Actitudes del profesorado ante las TIC y
- Valoración de los obstáculos percibidos para el uso de las TIC en los centros.

En este trabajo también fue utilizada la escala tipo Likert con una valoración del 1 al 5.

La primera variable *Actitudes del profesorado ante las TIC* proporcionó información relacionada al tema que nos ocupa, mientras que de la segunda variable, se obtuvo información que se relacione con el tema de las actitudes al ser percibidas o no como obstáculo para la incorporación de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en los centros educativos.

Efectivamente, los resultados encontrados con respecto a las actitudes, dan cuenta de un cierto temor a quedarse desfasados si no aprenden a usar Internet y muestran una actitud muy positiva respecto al uso de recursos tecnológicos en el ámbito profesional, mientras que reconocen la participación más activa de los estudiantes en tanto se utilizan razonablemente las TIC en el aula. En resumen, concluyen los investigadores, es posible afirmar que son opiniones ampliamente favorables al uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) tanto en varones como en mujeres. Estos resultados no concuerdan con los obtenidos por el meta – análisis llevado a cabo por Whitley en el año 1997 el cual obtuvo una diferencia más consistente entre las actitudes de varones y de mujeres.

Los resultados obtenidos están en clara conformidad con los resultados de otros trabajos (por ejemplo el trabajo realizado por Van Braak en el 2001) en los cuales se ha constatado una fuerte relación entre las actitudes positivas y su uso en el contexto escolar, lo que, sumado a otros aspectos que también son de suma importancia – tales como las políticas del centro, el contexto adecuado, entre otras – podría derivar en la integración de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula.

El trabajo llevado a cabo por Castaño (1994) denominado “*Análisis y evaluación de las actitudes de los profesores ante los medios de enseñanza*” nos resulta

particularmente válido pues permite identificar cinco perfiles de profesores que van desde los más entusiastas hasta los reticentes a conocer y utilizar las tecnologías. El estudio se llevó a cabo en la población de Bilbao metropolitano, la muestra estuvo comprendida por 429 profesores repartidos entre 46 centros de enseñanza. En este apartado nos parece apropiado aclarar que la limitación encontrada por nosotros para este estudio viene dada por la fecha de recolección de los datos, que fue en el año 1991 y por cuya distancia en el tiempo los datos ya no sean precisos. Esto no quita la validez académica y el aporte del trabajo con respecto a la elaboración de los perfiles de docentes arriba mencionados y el hecho de que se ha incluido en el análisis de los datos recogidos, la técnica de reducción factorial – en nuestra opinión – permite alcanzar una visión más comprensiva y global de las relaciones entre variables, visión que no es posible alcanzar en la medición individual de las mismas.

La investigación llevada a cabo por Castaño (2004), utiliza – en concordancia con otros trabajos de investigación - las siguientes variables de clasificación: sexo, edad, titulación, área de enseñanza, experiencia docente, formación y experiencia en medios de enseñanza, uso de medios y nivel educativo. Cabe resaltar que una nueva variable: *tipo de centro* y que fue considerada como variable predictora de las actitudes docentes con respecto a los recursos de enseñanza. La variable dependiente es – como se espera – la actitud de los profesores con respecto al uso de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula. De acuerdo con el investigador, en el diseño del instrumento de recogida de información (el cuestionario) fueron incluidas la mayoría de los núcleos y dimensiones actitudinales relevantes encontrados en la revisión de la literatura y que fue contextualizado intencionalmente en el ámbito escolar.

Los resultados de esta investigación coinciden con la gran mayoría de los estudios respecto a las actitudes docentes y uso de tecnología educativa, vale decir que se ha identificado una actitud favorable y consideran que la utilización de medios de enseñanza tiene una repercusión positiva tanto sobre el aprendizaje de los estudiantes y su formación, como sobre su propio trabajo como profesional de la educación. En coincidencia con Cabero (1993) y Whitley (2001) se han encontrado diferencias significativas con relación a la variable independiente: sexo. Nuevamente, las mujeres mostrarían una actitud significativamente menos positiva hacia los medios tecnológicos de enseñanza que los varones.

Con respecto a los perfiles que se mencionaron arriba, el investigador identifica cinco perfiles:

- Conocimiento y utilización de la informática. Que estaría formado por aquellos profesores que imparten docencia en áreas relacionadas con la informática o han sido promotores de actividades de perfeccionamiento en este medio.
- Conocimiento y utilización de los medios audiovisuales. La importancia de la formación y la organización de los recursos. Dentro de este grupo se sitúan aquellos profesores con una elevada percepción de su conocimiento en el área de la informática, y que gustan de participar en actividades de perfeccionamiento, mostrando su percepción en la pertenencia a grupos de estudio e investigación, y conocimiento y que además utilizan los medios audiovisuales.

- Conocimiento y utilización de los medios audiovisuales. En este grupo estarían aquellos profesores cuya percepción de su propia formación en medios tecnológicos es media. Tienen una utilización habitual de los medios de enseñanza, y conocimiento y utilización de los medios audiovisuales.
- Desconocimiento/rechazo de la computadora. Dentro de este grupo se encuentran los profesores que no suelen asistir a actividades de formación en esta línea, toda vez que la percepción de su propia formación en medios tecnológicos es baja.
- Rechazo e indiferencia. Formado por profesores que cuentan con un nivel bajo de conocimientos en la materia y rechazan sus posibilidades e incluso su propia autoformación.

Dentro de esta misma corriente, intentando determinar los perfiles bajo los cuales podría de alguna manera clasificarse a los docentes según las actitudes que se observen frente a la integración de las Tecnologías de la Información y Comunicación, García Aretio (2007) nos propone una interesante clasificación en la que resalta el hecho que las actitudes docentes están llenas de matices, de tonos intermedios entre el negro y el blanco, entre el tecnófilo y el tecnófobo. A saber:

- Los innovadores. Dentro de esta clasificación, existen dos corrientes diferentes. Por un lado están los *tecnófilos* también llamados incondicionales, apasionados por la tecnología. Están plenamente convencidos de las bondades de las tecnologías y piensan que pueden resolver todos los problemas a los que se enfrenta la humanidad entera. Por su facilidad para innovar, pueden a veces llegar a la exageración y actuar sin demasiados argumentos rayando el fanatismo. Por otro lado, pero siempre dentro de los innovadores, están los *críticos* que siendo favorables a la incorporación de tecnología en el aula, mantienen una postura crítica y con algunas condicionantes para integrarlas. Asumen un papel de liderazgo y debate sobre las ventajas y desventajas de integrar las tecnologías en el quehacer educativo. No mantienen reservas a la hora de plantearse interrogantes con respecto a las tecnologías que se proponen utilizar.
- Pragmáticos. En este grupo de docentes, el autor agrupa aquellos que tienen habilidades para el uso de las tecnologías y se encuentran a gusto en ese ambiente de innovación. Estos expertos usuarios tanto de software como de hardware suelen convertirse fácilmente en consejeros de los demás.
- Desencantados. Aquellos profesores que debido a las características del centro donde trabajan u otras variables externas a ellos, no pueden utilizar los recursos tecnológicos como quisieran. Están animados positivamente hacia el uso de las tecnologías en el aula, pero se encuentran contrariados, desilusionados, frenados de alguna manera sea por la falta de recursos del centro, sea por su cultura organizacional o por otras razones.

- Resistentes. En este grupo, el autor diferencia varias “categorías” o subgrupos, entre ellos: los *sin razones*, que rechazan frontalmente estos usos sin argumentos específicos. Los *críticos* que con argumentos más o menos razonables se oponen a la integración de recursos tecnológicos en el aula, asumiendo además un rol por lo demás activo en el rechazo a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula. Adoptan posturas que podrían de algún tipo ser humanistas ante la colonización de las tecnologías a las que ven como amenazas para el desarrollo armónico de las personas y la sociedad. Por otra parte, identifica a los *desconfiados* que aunque menos críticos y suspicaces manifiestan abiertamente sus temores ante este fenómeno, temores que posiblemente sean resultado de experiencias previas fracasadas. Como se menciona más adelante, el peligro de la integración apresurada o impuesta de las tecnologías al currículo es precisamente el engrosar las filas de los resistentes a la innovación tecnológica. Por otro lado, siempre en esta misma categoría, los *indiferentes* que como su nombre dice se muestran apáticos antes los cambios como si no fueran a estar afectados por lo que sucede a su alrededor. De alguna manera se mantienen insensibles a la tecnología. Y finalmente, los *ignorantes* que no conocen las posibilidades reales de las tecnologías en entornos educativos y por esa razón muestran actitudes negativas hacia ellas. La base del rechazo está en la ignorancia o la falta de pericia en el manejo de las tecnologías. Lamentablemente el autor, con quien nosotros coincidimos, afirma que este grupo es bastante extenso todavía.

Hasta aquí se han presentado actitudes generales ante todo lo relacionado a innovación tecnológica. Sin embargo, a continuación, se presenta una suerte de clasificación para aquellos centros o docentes que ya hayan integrado – con éxito o sin él – de alguna manera los recursos tecnológicos, como por ejemplo los entornos virtuales de aprendizaje (García Aretio, 2007). De esta manera, cuando ya hay cierta experiencia con tecnologías en el aula, se pueden identificar los siguientes perfiles:

- Incompetentes. Se trata de aquel grupo de docentes que no están capacitados en el uso de las herramientas tecnológicas, cuando decimos uso, nos referimos sobre todo a la parte técnica, (utilitaria de funcionamiento y comprensión de los programas) pero también a la parte pedagógica pero que de todas maneras tienen que hacerse cargo esporádicamente de, por ejemplo, plataformas virtuales de aprendizaje. A pesar de contar con la motivación del docente, este perfil se adelanta como un fracaso en la incorporación de las tecnologías en el aula. Simplemente, no está preparado. Para el autor, este grupo de docentes, *no saben* hacerse cargo.
- Hiperocupados. Como su nombre indica, se trata del grupo de docentes cuya justificación recae, con razón o sin ella, en la falta de tiempo para atender debidamente las tareas que se derivan de la incorporación de recursos tecnológicos en las aulas, sea para atender las consultas de los estudiantes, para animar los foros, para ofrecer materiales, coordinar una

sesión de chat, en fin. El tiempo parece quedar siempre corto. Para el autor, este tipo de docentes, *no pueden* hacerse cargo.

- Despreocupados. De alguna manera, esta clasificación tiene concordancia con el grupo de los “resistentes” mencionados líneas arriba. Los recursos tecnológicos no les convencen por las razones que sea, desconfían de ellos por principio porque tienen más confianza en lo que vienen haciendo desde hace tiempo sin la ayuda de la tecnología o porque sencillamente ignoran y desean seguir ignorando, las posibilidades de los recursos tecnológicos en su práctica docente. Para el autor, este tipo de docentes, *no quieren* hacerse cargo.
- Fanáticos. Este perfil suele estar conformado por aquellos profesores que son muy entusiastas y apasionados por todo lo que signifique innovación tecnológica aún sin excesivo análisis crítico. Este tipo de profesores puede resultar muy beneficioso en instituciones que hayan decidido integrar las tecnologías en sus currículos pues ejercen una suerte de “activismo tecnológico” y pueden colaborar con sus colegas docentes en capacitación o apoyo.
- Miedosos. De acuerdo al autor, y nuevamente coincidimos, este perfil parece ser bastante habitual. Consideran que los alumnos suelen tener un conocimiento mucho más grande y práctico en todo lo referente a tecnología y posiblemente así sea. El caso es que surgen temores entre el grupo de profesores que teme cometer una equivocación y quedar en ridículo frente a su clase. También en este punto nos referimos a lo que tanto se ha repetido en la literatura; además de la innovación tecnológica, es necesaria, es urgente, una innovación pedagógica. Innovación que desde nuestro punto de vista, tiene que pasar también por aceptar perder el monopolio del conocimiento – de parte del conocimiento – hasta hace muy poco en manos del docente exclusivamente. Consideramos que mantener una actitud más abierta donde el profesor también puede aprender de los estudiantes, es una propuesta válida para acercarnos a la integración curricular de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).
- Críticos. Este perfil estaría comprendido por aquellos docentes que son resistentes, pero con argumentos. Sin dejar de lado todo tipo de cautelas y precauciones, de alguna manera, aceptan la integración de los recursos tecnológicos al aula. En el fondo, este perfil aporta, nos parece, cierto tipo de equilibrio para los fanáticos obligándoles a ser más moderados ya que mantienen una postura crítica sobre la enorme cantidad de información que existe y son celosos en tomar decisiones lo más racionales posibles.

Uno de los grandes retos que plantea la incorporación de Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en la docencia, es precisamente el de no trasladar los errores o desaciertos de la docencia tradicional a las prácticas que integren modelos tecnológicos. Los perfiles de docentes identificados en el aula no van a modificarse por el simple hecho de incluir, por ejemplo, una computadora en el aula. En este sentido, los profesores autoritarios, democráticos, permisivos o descuidados, posiblemente ejerzan estos mismos estilos de enseñanza pero con

otro tipo de soporte. De nuevo, de lo que se trata es de modificar – si hace falta - la concepción de la práctica docente en concordancia con modelos más constructivistas para los cuales los recursos tecnológicos ofrecen verdaderas ventajas pues ofrece posibilidades a la creación colectiva de contenidos, el establecimiento de recursos compartidos y el trabajo en cooperación entre los usuarios.

De igual modo, esta misma línea de investigación, se encuentra el trabajo presentado por el profesor José Dulac Ibergallartu (2004, comunicación en el IV Congreso Internacional de Dirección de Centros Educativos) que propone 7 tipos de perfiles que pueden tener los docentes de acuerdo a las actitudes que muestren frente a las Tecnologías de la Información y la Comunicación:

- El entusiasta. Que siendo usuario de las TIC cree en su potencial al servicio de la educación. Se trata de un profesor que tiene un buen nivel de formación, es innovador y con posibilidades de realizar aplicaciones prácticas. Claro está asumir que será también el promotor de muchas de las iniciativas, en este sentido debe tener la fortaleza necesaria ante la incompreensión que, en palabras del autor, le llegará inevitablemente en algún lugar u otro. Estos profesores, con el perfil descrito se convertirían en los llamados Coordinadores TIC de los centros.
- El motivado. En este grupo estarían aquellos docentes que se han formado en tecnologías y han comenzado a utilizar estos recursos en el aula con cierto nivel de éxito. Asimismo, se preocupan por buscar una mayor formación, además de más y mejores recursos. Juntos forman este grupo de profesores que se inician en actividades creativas y que tienen amplio margen para la mejora, razón por la cual, sus iniciativas – por modestas que sean al principio – deben ser valoradas por el centro
- El formado. Dentro de este perfil, encaja aquel grupo de docentes que conocen y utilizan los recursos tecnológicos pero no los ha introducido aún en su práctica docente. Se trata de un grupo de colaboradores en los diferentes proyectos que ejecute el centro. Se espera que con participación, práctica y las primeras iniciativas, este grupo pase a formar parte del perfil de los motivados.
- El deseoso de aprender. Como su nombre indica, dentro de este perfil encontramos aquellos docentes que muestran gran interés por conocer y usar los recursos tecnológicos. Además de la investigación y desarrollo que realiza por su cuenta será necesaria una formación motivadora y debidamente estructurada para no dispersar o disminuir el interés inicial.
- El resignado. Dentro de este grupo, el autor propone incluir aquellos profesores que no tiene demasiado interés pero creen que algún día tendrán que utilizar las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) en el aula y consideran que hay que prepararse. Se espera que con entusiasmo les sea fácil motivarse y puedan incluirse en alguno de los perfiles arriba mencionados siendo un buen usuario de estos recursos.
- El apático. Este perfil está conformado por docentes que se caracterizan por no mostrar ningún interés, es posible además que presenten actitudes negativas si se sienten presionados. En este sentido es importante que vea

hacer, escuche y de ser posible – sin ejercer demasiada presión – participe de las buenas iniciativas de sus compañeros. De ser así, se espera que puedan pasar fácilmente a manifestar deseos de aprender.

- El hostil. Los profesores que se encuentren dentro de este perfil, mostrarán una actitud opuesta a las iniciativas que se propongan. De acuerdo al autor, se servirá de argumentos conocidos para defender su posición cada vez más aislada. Es recomendable no intentar convencerle, pues en criterio del autor quedan muy pocos y casi por inercia pasarán a formar parte del grupo de los resignados en poco tiempo.

Cabe resaltar que la pertenencia a cualquiera de estos perfiles no es una cosa estática y permanente. Existe la posibilidad de cambiar de perfil y acceder a otro grupo dependiendo del mayor o menor acierto con el que el centro vaya introduciendo el uso de los recursos tecnológicos en sus aulas. Por supuesto, cada proyecto será distinto al siguiente y no es posible dar pautas de acción que generen las exactas mismas respuestas de un centro a otro.

Ahora bien, es cierto que los hostiles pueden dejar de serlo y que los resignados se conviertan en deseosos de aprender, todo dependerá – una vez más – de las actitudes, que en un momento determinado y bajo una circunstancia dada, presenten los profesores. La movilidad puede ser tanto de abajo hacia arriba, como de arriba hacia abajo si es que la posibilidad del descubrimiento tiene escaso impacto y éxito educativo sea por falta de medios, sea por una burocracia administrativa excesiva o por una insuficiente formación continua del profesorado en todos aquellos casos, es posible que el interés y el entusiasmo decaiga.

Efectivamente, para Paredes y Meritxell (2005) el tema clave en la innovación y el cambio educativo es la actitud del profesorado en una determinada forma de cultura y en el análisis de estas actitudes está presente inevitablemente el pensamiento del profesorado dentro de un contexto determinado (Calderhead, 1987, citado en Paredes y Meritxell, 2005) que es susceptible de transformación tanto positiva como negativa, de acuerdo algunas características particulares de cada entorno, como habíamos mencionado líneas arriba. Todo esto porque las actitudes de innovación deben corresponderse con una cultura que promueve la innovación y la colaboración, lo que podría llamarse una cultura institucional facilitadora.

Muchas de las conclusiones referentes a las actitudes docentes con respecto al uso de recursos tecnológicos en las prácticas docentes a las que los autores han arribado, se basan en del estudio llevado a cabo por Alba et al (2004) el cual recogió información de 1180 profesores pertenecientes a 22 universidades. En este estudio, se dedicó un apartado completo a estudiar y analizar las creencias, actitudes y expectativas con relación al papel que juegan las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el marco del crédito europeo, identificando además, las necesidades de formación que se derivan de estas mismas creencias, actitudes y expectativas.

Por otra parte, los resultados del estudio de Fernández e Hinojo (2005), han investigado el tema de las actitudes docentes con respecto a cinco dimensiones que nos parecen acertadas. Estas son:

- La aplicabilidad de las TIC aplicadas en educación.

- La formación del profesorado en TIC aplicadas a la educación.
- La disponibilidad para la formación en TIC aplicadas a la educación.
- La formación inicial en TIC aplicadas a la educación y,
- La formación permanente en TIC aplicada a la educación.

Consideramos que este enfoque resulta interesante porque vincula el carácter descriptivo de la investigación de las actitudes como procesos mentales y al mismo tiempo abarca también el tema de la formación del profesorado, que – desde nuestro punto de vista – significa un paso adelante en la formulación de proyectos de investigación puesto que consideramos que la variable *actitud* puede modificarse si se modifica la variable *formación* y de esta manera el estudio deja de ser meramente descriptivo para acercarse a una propuesta de acción que nos parece pertinente.

Ahora bien, es importante reconocer que a medida que el tiempo pasa, los nativos digitales irán adoptando espacios de participación en la sociedad civil cada vez con mayor fuerza, en este sentido, la educación como profesión no estará al margen y los profesores del mañana, son hoy, usuarios cotidianos de la tecnología, por lo que más temprano que tarde, las actitudes negativas hacia los medios tecnológicos irán desapareciendo sin que esto signifique que las necesidades de formación vayan también a desaparecer, sino que habrán de ser más específicas de acuerdo al contexto donde se desenvuelven, es decir, en el área pedagógica y desde nuestro criterio, ya no será necesaria una formación utilitaria de los recursos sino más bien y sobretodo una formación que los capacite para elaborar y evaluar medios didácticos de aprendizaje asistidos por Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC).

Adicionalmente, el profesor José Dulac Ibergallartu nos propone nuevas categorías de investigación, a saber: entusiasmo, ansiedad, aceptación, miedo y utilitarismo y a partir de ahí se desprende una nueva clasificación del profesorado, de acuerdo a las actitudes que muestren con respecto a la innovación tecnológica y la integración de las tecnologías en la educación con el matiz interesante y válido que acota que ningún docente se encuentra decidida y completamente en uno de los perfiles determinados, pues siempre hay matices y tránsitos que nos permiten variar de un perfil a otro de acuerdo a variables externas.

Sin embargo, una primera aproximación a estos perfiles, asumiendo la dificultad de clasificar seres humanos dentro de modelos mentales, nos permite la siguiente diferenciación:

- Los que tienen miedo. Esta actitud se nota principalmente cuando comienzan a introducirse las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) de una manera sistemática en las escuelas o centros de enseñanza y a pesar de que ha pasado mucho tiempo desde el inicio del auge de la tecnología, no es raro encontrar todavía bastantes educadores que mantienen este perfil y de acuerdo al autor se trata especialmente profesoras antes que de profesores. Se caracterizan por no mostrarse seguros y tener miedo a equivocarse y a salir de la inercia cotidiana práctica docente, basada – como es lógico - en el libro de texto. De alguna manera, prefieren ignorar la existencia de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) aunque saben que están ahí.

- Los escépticos. Dentro de este grupo de profesores se encuentran aquellos que están convencidos que se puede aprender (y por tanto enseñar) sin hacer uso de medios tecnológicos, lo que es más, algunos incluso consideran que las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) son una máscara que disfraza los verdaderos problemas que enfrenta la educación actualmente. A lo mucho llegan a reconocer que las bondades de los recursos tecnológicos se limitan hacer la clase más amena y entretenidas pero aún cuando aceptan su presencia, se muestran desconfiados y mantienen una postura crítica abiertamente.
- Los resignados. Este grupo de profesores se caracteriza de alguna manera por no temerle a las tecnologías, incluso son usuarios de la computadora para los quehaceres cotidianos aunque a nivel personal y del Internet para buscar información por eso mismo consideran que es importante que los estudiantes aprendan a utilizarlas. De alguna manera prefieren guardar cierta distancia con el uso didáctico de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) pues están seguros de ellos mismos y de la manera de llevar adelante su práctica docente. En el fondo, reconocen que las tecnologías están aquí pero al mismo tiempo eligen mantener cierta distancia.
- Los pedagógicos. En este perfil se encuentran aquellos docentes que consideran que las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) pueden ser una ayuda, siempre y cuando estén supeditadas a lo pedagógico entendido como la dinámica de enseñar y aprender en la que la reflexión crítica tiene un papel fundamental. Para ellos, los recursos tecnológicos valen solamente como que hay que llenar de sentido y es en ese dar sentido donde interviene el profesor con toda su experiencia, formación y capacidad, para hacer uso adecuado del medio del que se sirve. Son conscientes de que muchas veces van a colocarse en el papel de aprendices, pues reconocen sin mayor dificultad que los alumnos saben más y no tienen miedo de aprender de ellos.
- Los activistas. Los pioneros, aquellos que valoran todo lo nuevo, que dominan los programas, el software libre, las pizarras digitales aunque en el fondo la práctica docente no se haya modificado sustancialmente pues – de acuerdo con el autor – utilizan estos recursos tecnológicos para seguir haciendo lo que ya hacían. Ven a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) como un fin en sí mismo, una asignatura más la cual hay que enseñar. Este grupo de docentes considera que el problema de la mayoría de nuestras escuelas es que las TIC (¿las computadoras? ¿la Internet?) están en un aula de informática, en un ambiente aislado del cotidiano y ajeno a éste. De algún modo se consideran los “propietarios” de estos lugares y del conocimiento o know how que conlleva. No es extraño que preparen materiales instructivos para los estudiantes y que los coloquen en las páginas web sean del centro o incluso personales. De algún modo, en las tecnologías, han encontrado reconocimiento y poder y se sienten a gusto con esto.

Para Alba et al. (2004) existe una diferencia en las actitudes de los docentes de acuerdo a una variable de clasificación que ya sido utilizada ya en otros estudios (NCES, 1999 y Castaño, 2004). Se trata del área de enseñanza de los profesores, sea técnica o humanista encontrando una expectativa al cambio más positiva en estos últimos. Una posible explicación radica en el hecho de que las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) han estado menos presentes en esta área que en las ramas técnicas donde de alguna u otra manera se han ido incorporando al currículo. Esta variación ya no se hace significativa cuando se consulta a los profesores sobre la ventaja o desventaja que perciben con respecto a la incorporación de recursos tecnológicos. La variable *percepción de ventajas* será descrita un poco más adelante.

Efectivamente, el grupo de docentes que trabaja en áreas de conocimiento tales como Ciencias Sociales, Económicas y Jurídicas tienen una percepción más positiva en cuanto a la repercusión de los recursos tecnológicos en su metodología didáctica, que los profesores que trabajan en áreas de conocimiento de Ciencias Experimentales. Aunque de manera general, el estudio concluye que los profesores creen que la repercusión de los recursos tecnológicos va ser elevada, no sólo en su labor investigadora, sino también en su práctica docente y en las nuevas posibilidades que estos recursos tecnológicos abren sobre todo para la comunicación con los estudiantes a través de herramientas como por ejemplo las tutorías telemáticas.

La revisión realizada, nos permite identificar de manera casi generalizada, una fase en la que existen altas expectativas sobre las ventajas y potencialidades de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) y su potencial didáctico y pedagógico, lo que ha generado una actitud favorable hacia ellas. Sin embargo, hay que considerar que la palabra clave sigue siendo *potencialidades* toda vez que el estudio sobre las ventajas reales del uso de los recursos tecnológicos en educación parece posterior al estudio sobre las actitudes docentes. Y es lógico, puesto que antes es necesario haber sido usuarios pedagógicos, por llamarlo de algún modo, de estos recursos antes de poder emitir un criterio fundamentado sobre las ventajas o desventajas encontradas. Es así que hay que reconocer que el uso e integración curricular de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) no está, ni por mucho, generalizado a pesar de contar con computadoras, salas de informática, conexión a Internet en la mayoría de las Universidades.

En este sentido, nos parece pertinente señalar que nos hemos encontrado frente a una cantidad muy importante de datos. Datos generados a partir de los estudios en su enorme mayoría descriptivos, a los cuales les ha seguido una ausencia de análisis y de realización de teoría. Efectivamente, el carácter descriptivo de estas investigaciones y el análisis de variables no modificables, como el género o los años de experiencia docente, dan como resultado datos que si bien son importantes y necesarios, no ofrecen – en la mayoría de los casos – propuestas de acción que puedan modificar las actitudes de los profesores, salvo quizás, en el caso de las propuestas de formación que, desde nuestro punto de vista, pueden modificar la actitud personal al suprimir la ansiedad por la falta de capacitación en el uso de las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

De igual manera, todos los estudios revisados, aunque reconocen abiertamente la participación de otras variables como las organizativas, o institucionales, resaltan de manera contundente las actitudes de los profesores como la clave para el éxito o no de la integración curricular de los recursos tecnológicos en el aula. Otro punto que queremos señalar es que si bien todos, o casi todos los estudios revisados ponen de manifiesto la actitud positiva para la incorporación curricular de los recursos y medios tecnológicos al aula, también resaltan que el verdadero reto no está en la innovación tecnológica, sino en la innovación pedagógica, la que requiere un cambio en la manera de entender la práctica docente y alinearla con modelos más constructivistas y colaborativos y es ahí, donde las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) tienen parte y pueden incluirse. Parece estar muy extendido y aceptado el hecho de que la mera utilización de tecnología, no va mejorar el aprendizaje porque sin ese cambio en la metodología, en la manera de entender la educación, en la actitud docente con respecto a su propia práctica finalmente, las actitudes derivadas hacia cualquier otra variable, en nuestro caso las TIC, son secundarias y su estudio es limitado y poco fructífero.

Pero quizás la frase que mejor resume lo que nosotros queremos resaltar, es decir, el aspecto actitudinal detrás de los discursos y las prácticas docentes con relación a la integración de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) es la del director técnico del proyecto iCap: *“Hoy en día, los saberes están en línea. Es necesario, entonces, concentrarse en los procesos de aprendizaje que ayudarán a nuestros estudiantes a digerir estos conocimientos y a desarrollar las competencias de las que se servirán en su vida activa.”*

Bibliografía

- ALBA, C. (Coord.) (2004). Estudio sobre la viabilidad de las propuestas metodológicas derivadas de la aplicación del crédito europeo (ECTS), por parte del profesorado de las universidades españolas, vinculadas a la utilización de las TICs en la docencia y la investigación. Informe final presentado para la Secretaría de Estado de Universidades e Investigación-MECD. Madrid.
- ALLPORT, G.W. (1959). Attitudes. En C. Murchison (dir) A handbook of social psychology. Worcester: Clark University Press.
- BUELA CASUAL, G. y SIERRA, C. (1997). Manual de Evaluación Psicológica: Fundamentos, técnicas y aplicaciones. Madrid: Siglo XXI.
- CABANELAS, A. y RAPOSO, M. (2006). Los docentes de postgrado ante las nuevas tecnologías. *Revista Latinoamericana de Tecnología Educativa*. N°5, 501-512. Disponible en el sitio web: http://www.unex.es/didactica/RELATEC/sumario_5_2.htm (Fecha de consulta: abril 2009).
- CASTAÑO, C. (2004). Análisis y evaluación de las actitudes de los profesores ante los medios de enseñanza. *Revista Pixel Bit*. Disponible en el sitio web: <http://www.sav.us.es/pixelbit/pixelbit/articulos/n1/n1art/art15.html> (Fecha de consulta: mayo 2009)
- CLARK, R.E. y SALOMON, G. (1986). Media in teaching, en WITTROCK, M.C. (Ed.): *Handbook of Research on Teaching*. New York: MacMillan, 464-478.
- DULAC, J. (2004). La dirección de los centros educativos ante el reto tecnológico. En la comunicación “*Pizarra Digital*” presentado al Instituto de Ciencias de la Educación en el IV Congreso Internacional sobre Dirección de Centros Educativos. Publicada en actas.
- FRANCESCA, E. (2009). *Bolonia y las TIC: de la docencia 1.0 al aprendizaje 2.0*. Madrid: Cátedra UNESCO de gestión y política universitaria. Disponible en el sitio web: http://www.lacuestionuniversitaria.upm.es/web/grafica/articulos/imgs_boletin_5/pdfs/LCU5.pdf (Fecha de consulta: junio 2009).
- GARCÍA – VALCARCEL, A. (1997). La actitud de los futuros maestros hacia las Nuevas Tecnologías. Edutec’97. Creación de materiales para la Innovación Educativa con Nuevas Tecnologías (Málaga, Universidad de Málaga).
- GARCÍA – VALCARCEL, A. (2003). Tecnología educativa. Implicaciones educativas del Desarrollo tecnológico. Madrid: La Muralla.
- GARGALLO, B. y SUÁREZ, J. (2006). La influencia de las actitudes de los profesores en el uso de las nuevas tecnologías. *Revista Española de Pedagogía*, N° 233, 45 – 66.
- GIMENO, J. (1991). Los materiales y la enseñanza, *Cuadernos de Pedagogía*, N° 194, 10-15.
- FERNÁNDEZ, F.D. e HINOJO, F.J. (2002). Las actitudes de los docentes hacia la formación en Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) aplicadas a la educación. *Contextos Educativos*. N°5, 253 – 270.
- KARSENTI, T., SAVOIE – ZAJC, L. et LAROSE, F. (2001). Les futurs enseignants confrontés aux TIC : Changements dans l’attitude, la motivation et les pratiques pédagogiques. *Éducation et Francophonie*, N°29 Disponible en: www.acelf.ca/revue/ (Fecha de consulta: mayo 2009).

- MARTINEZ, F. y ESPINOSA, M.P. (Coords.) (2004). *Nuevas Tecnologías y Educación*. Madrid: Pearson.
- MUMTAZ, S. (2000). Factors affecting teacher's use of Information and Communication Technology: a review of the literature. *Journal of Information Technology for Teacher Education*. Vol. 9, N°3, 319 – 342.
- PAREDES, J. y MERITXELL, M. (2005). Actitudes y necesidades de formación de los profesores ante las TIC y la introducción del crédito europeo. Un nuevo desafío para la educación superior. *Revista de Educación*. N°33, 125 – 148.
- SACRISTÁN, J.G. (Comp.) (2008). *Educación por competencias, ¿Qué hay de nuevo?*. Madrid: Morata.
- SOLMON, L.C. y WIEDERHORN (2000). *Progress of Technology in the School: 1999. Report on 27 states*. Milken Family Foundation, mayo 2000. Disponible en: http://www.mff.org/pubs/Progress_27states.pdf (Fecha de consulta: junio 2009).
- TEJEDOR, F. y GARCÍA – VALCÁRCEL, A. (2005). Condicionantes (Actitudes, conocimiento, usos, intereses, necesidades formativas) en la formación del profesorado no universitario en TIC. *Enseñanza*. N°23, 115 – 142.
- TEJEDOR, F. y GARCÍA – VALCÁRCEL, A. (2006). Competencias de los profesores para el uso de las TIC en la enseñanza. Análisis de sus conocimientos y actitudes. *Revista Española de Pedagogía*. N° 233, 21 – 44.
- VAN BRAAK, J. (2001). Factors influencing the use of computer mediated communication by teachers in secondary schools. *Computers & Education* N° 36, 41-57
- WILLIAMS, D.; WILSON, K.; RICHARDSON, A.; TUSON, J. y COLES, L. (1998). Teachers' ICT skills and knowledge needs. Final Report to the SOEID. The Robert Gordon University. Disponible en: <http://www.scotland.gov.uk/library/ict/append-contents.htm> (Fecha de consulta: julio 2009).
- WHITLEY, B. E. (1997). Gender differences in computer related attitudes and behavior: A meta – analysis. *Computers in Human Behavior*. N° 13, 1 – 22. Disponible en: <http://www.ingentaconnect.com/content/els/07475632/1997/00000013/00000001/art00026> (Fecha de consulta: abril 2009)

LA GERENCIA ESTRATÉGICA DE COSTOS AVANZA SOBRE LA CONTABILIDAD TRADICIONAL

Matty Flores Berthalet

Licenciada en Auditoría y Finanzas

Magíster en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

Introducción

Es necesario entender que el mundo todo ha comenzado a vivir una nueva era: “**la del conocimiento**” y ante la internacionalización de la economía, el ambiente competitivo, la escasez de recursos, y la venta de productos o servicios, nos induce no solo a conocer nuestros costos sino a gestionarlos.

Las nuevas tendencias hacen necesaria la introducción de nuevos métodos y prácticas gerenciales. En todos los casos vemos como el conocimiento se hace necesario para poder guiar a la empresa desde el timón de la gerencia hacia un puerto seguro.

Es por ello que los directivos necesitan información exacta de los costos y la rentabilidad del negocio, para poder competir en el entorno cambiante de hoy y tomar decisiones estratégicas y operativas, todo ello para maximizar el rendimiento de la empresa.

Sin embargo la información gerencial obtenida a través de los estados financieros que nos proporciona la contabilidad tradicional y de una serie de datos, que están orientados al usuario externo, llámese bancos, proveedores, gobierno, inversores, etc., nos coloca ante un dilema, puesto que esta información es relativa al pasado, lo que nos inhabilita para tomar decisiones relativas al futuro de la empresa, que según los especialistas es insuficiente para cumplir con los objetivos de la empresa, a los cuales me adhiero.

La contabilidad está dedicada a las labores tradicionales, asume una perspectiva de valor agregado, comienza con los pagos hecho a los proveedores y termina con los costos pagados por el consumidor, el hecho de iniciar el análisis del costo a partir de este momento, hacer perder todas las oportunidades de aprovechar las relaciones con los proveedores, sucediendo lo mismo con los clientes, pues las relaciones con éstos pueden ser tan importantes como con los proveedores.

Se considera que la contabilidad tradicional comienza demasiado tarde y termina muy pronto, porque no se interioriza en el análisis de la cadena de valor, que permite a la Dirección reducir los costos que van desde el diseño hasta la distribución de los productos, que es muy diferente a lo que indica las herramientas tradicionales de la contabilidad, por lo tanto, para la toma de decisiones tanto a nivel gerencial como operacional se necesita de información generada por sistemas que le permitan formular patrones que posibiliten situar las acciones hacia el futuro expectante.

Para ello se han desarrollado una serie de técnicas y enfoques y uno de ellas es la **Gerencia Estratégica de Costos**, donde los autores han incorporado el tema estratégico dentro del ámbito de los costos, lo cual ya es novedoso.

La Gerencia Estratégica de Costo resulta de la combinación de tres aspectos básicos:

1. Análisis de la cadena de valor
 2. Análisis del posicionamiento estratégico
 3. Análisis de las causales estructurales de costos
- 1. Análisis de la cadena de Valor.** Según Porter define la cadena de valor como el conjunto interrelacionado de actividades creadoras de valor, que se extiende durante todos los procesos que van desde la consecución de Fuentes de materias primas para proveedores hasta que el producto terminado se entrega al consumidor final. Por lo que aquí surge su relación con el sistema de Costeo ABC, por lo que se sugiere un análisis de las actividades de la empresa, considerando el valor que implica para el cliente la realización de cada una de ellas. Por lo que este sistema de costeo forma parte de la Gerencia Estratégica de costos. Entonces para que las empresas sean competitivas, los directivos deben identificar y eliminar actividades que no general valor para que sean rentables
- 2. Análisis del posicionamiento estratégico.** De acuerdo con Porter a fin de crear una ventaja competitiva sostenible en el tiempo, una empresa puede competir, bien sea teniendo una estrategia de costos bajos (**Liderazgo en costos**), esto se puede lograr mediante sistemas tales como economías de escala, efectos de la curva de aprendizaje, minimización en costos de desarrollo e investigación. Es apta en casos de gran volumen de producción y con cuotas de mercado relativamente altas en sus industrias, o bien ofreciendo productos de superior calidad (**Estrategia de Diferenciación**), creando algo que los clientes perciban como distinto, exclusivo o superior respecto a la competencia.

Las empresas por lo tanto compiten en el mercado ya sea con base en el precio (Liderazgo en Costos) o con base en la diferenciación.

Si compiten en base al precio, deben contar con información precisa y oportuna sobre el costo de ventas, para determinar sus precios de venta, requerimiento de inversiones de capital, eliminar o crear nuevas líneas de productos o canales de distribución, y reducir los costos para mantenerse competitivo en el mercado y que a la vez sean rentables.

Si la competencia en el mercado está en base a la diferenciación, de igual forma requiere conocer con precisión el costo de lograr esta diferenciación.

La interrelación existente entre el **sistema de costeo ABC y la Gerencia Estratégica de Costos**, reside en aceptar el hecho de que los costos son causados por inductores, éstos no se encuentran relacionados con el volumen sino con las actividades, lo que explica las distintas variaciones de costos en cada actividad emergente en los Gastos Indirectos de Fabricación.

En la contabilidad tradicional, el costo es básicamente función de una sola causal de costos: El volumen de producción.

3. Análisis de las causales estructurales de costos. En la Gerencia Estratégica de costos, las causales de costos se dividen en dos grandes clases: Las causales básicas de ejecución y las estructurales.

No abundaremos en ellas, solo estableceremos que la Gerencia Estratégica de Costos avanza sobre la contabilidad tradicional al enfocar los temas desde otro ángulo y posicionar al costo dentro del espectro de toma de decisiones en la Empresa de manera integral y abre un camino distinto hacia herramientas de gestión, que pueden ser utilizadas en pos de una mejora en la administración de una organización.

A partir de todos estos conceptos vertidos podemos inferir cual es la relación entre lo estratégico y los costos para poder elaborar lo que se denomina la **Gerencia Estratégica de costos**, que es un nuevo enfoque respecto de la contabilidad tradicional, formulando una visión estratégica cuyo objetivo es alcanzar un grado de integración entre los costos y la cadena de valor.

Bibliografía

- Alvarez A. (2003). Herramienta para una nueva gerencia de costos en las plantas derivadas del MINZ. Ponencia presentada en contabilidad.
- Amat, Oriol y Soldevila Pila (2000). Contabilidad y Gestión de Costos (Tercera edición). Editora 2000.
- Bottaro Oscar y otros (2004). El comportamiento de los costos y la gestión de la empresa. La Ley, Buenos Aires.
- Govindarajan Vijay y Shank John (2001). Gerencia Estratégica de costos. UNAM.
- Horngren Charles T. (2003). Contabilidad de Costos (Sexta edición). Prentice Hall.

PORTAFOLIOS OPTIMOS DE INVERSION CON INSTRUMENTOS DEL MERCADO BOLIVIANO DE VALORES

Sergio Manuel Pantoja Oroza
Licenciado en Ingeniería Económica
Estudiante de la Maestría en Ingeniería Financiera

Juan Fernando Subirana Osuna
Licenciado en Ingeniería Comercial
Candidato a Magíster en Ingeniería Financiera

Docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

1. Introducción

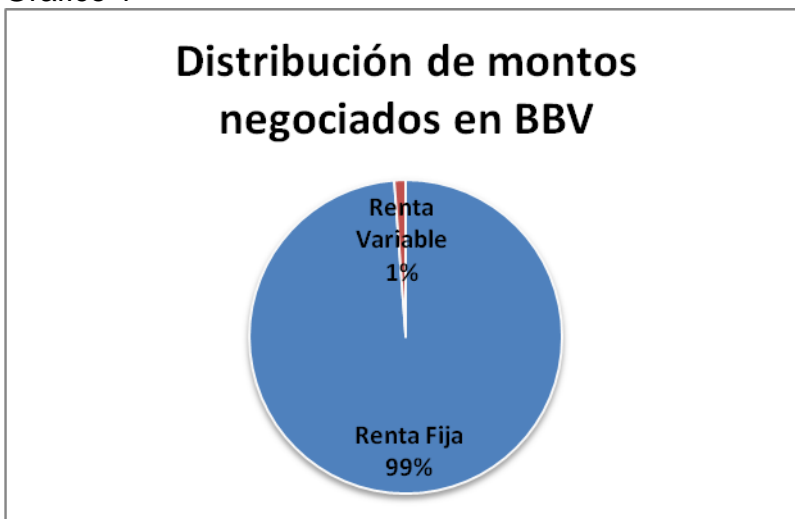
La teoría de portafolio se basa en la necesidad de los inversores de diversificar su riesgo, manteniendo carteras de inversiones con activos que poseen riesgo y rentabilidades distintas. Por lo tanto, al inversor le interesa más el riesgo de su portafolio que el riesgo de cada activo individual. Al diversificar las inversiones, se busca producir efectos que equilibren el rendimiento y el riesgo del portafolio. El problema de la selección está en encontrar un **portafolio óptimo** entre un universo de posibles alternativas, buscando obtener un máximo rendimiento minimizando el riesgo.

Para la conformación de un portafolio de inversiones con activos del mercado nacional, las alternativas del inversor están delimitadas por los tipos de instrumentos que se negocian en la Bolsa Boliviana de Valores. A Abril del 2010, los montos operados en Bolsa fueron los siguientes

Cuadro 1

Montos Operados (\$us)	Abril	Part. % Abril	Acumulado 2010
Renta Fija	346.343.547	98,8%	1.367.625.148
Bonos y cupones	19.140.977	5,5%	281.529.701
Depósitos a Plazo Fijo	204.168.261	58,3%	718.720.908
Valores del TGN	119.355.389	34,1%	310.294.485
Pagarés Bursátiles	1.243.625	0,4%	5.229.906
Valores de Titularización	2.435.295	0,7%	51.850.148
Renta Variable	4.101.737	1,2%	27.265.323
Acciones	122.905	0,0%	138.721
Cuotas del FIC	3.978.832	1,1%	27.126.602
Total Operado en Bolsa	350.445.284	100,0%	1.394.890.471
Total Operado en	350.445.284	100,0%	1.394.890.471

Grafico 1



Fuente: BBV

Como se puede verificar, en las operaciones de la Bolsa Boliviana de Valores predominan los valores de Renta Fija (99%).

Bajo estas premisas y tomando en cuenta los rendimientos y variaciones históricas de los instrumentos de renta fija del mercado boliviano de valores, se buscará encontrar un portafolio óptimo para el inversor.

2. Conceptos básicos de la Teoría de Portafolio

Conceptualmente, el rendimiento esperado de un portafolio estará determinado por el promedio ponderado de los rendimientos de los activos que lo componen. Los pesos estarán representados por las proporciones invertidas en cada activo individual. Sin embargo, el rendimiento esperado es simplemente el valor más representativo, que finalmente puede llegar a ser mayor o menor. La desviación típica de los rendimientos estimará la variabilidad de los resultados y por lo tanto se constituirá en una medida de riesgo del portafolio.

La covarianza es una medida de asociación entre dos variables. Una covarianza positiva implica que ambas variables se mueven en la misma dirección, en cambio una covarianza negativa señala que las variables se mueven en sentido contrario. La covarianza puede ser representada de mejor manera por **coeficiente de correlación de Pearson**, que muestra la fuerza de asociación lineal que existe entre el comportamiento de dos variables.

Mientras la covarianza tomar cualquier valor, el coeficiente de correlación siempre estará definido en el intervalo -1 y +1. Un valor negativo indica que el

comportamiento de ambas variables es inverso. Es decir, que si uno aumenta, el otro disminuye. En cambio un valor positivo representa una variación en la misma dirección. La diversificación de riesgo en un portafolio se daría, por lo tanto, cuando se componga de activos cuyos rendimientos estén imperfectamente relacionados (Es decir con un coeficiente de correlación menor a 1), preferentemente con correlación negativa.

En el modelo de portafolios, las variables de rendimiento y riesgo estarán determinadas por:

$$\begin{aligned}
 \text{Rendimiento del Portafolio} \quad E(R) &= w^T \cdot r \\
 \text{Desviación del Portafolio} \quad \sigma(R) &= \sqrt{\frac{w^T \cdot \Sigma^T \cdot \Sigma \cdot w}{t - 1}}
 \end{aligned}$$

Donde:

- w: Es el vector 1xk, que representa los pesos en los que cada uno de los k activos participa del portafolio.
- r: Es el vector 1xk, que representa los promedios de rendimiento de cada activo.
- Σ : Es la matriz kxk, que representa los desvíos variables y co-variables de los k activos.
- t: Es la cantidad de datos históricos con los que se cuenta.
- T: Es el símbolo utilizado para la transposición de vectores y matrices.

Tomando en cuenta un activo libre de riesgo con un rendimiento TLR, se plantea la tangente entre una línea rentabilidad-riesgo perfecta y la **frontera de eficiencia** del portafolio:

$$\tan \theta = \frac{E(R) - \text{TLR}}{\sigma(R)}$$

El modelo de optimización se plantearía de la siguiente manera:

max $\tan \theta$

Restricción 1:

Restricción 2:

$$\begin{aligned}
 \sum_{i=1}^k w_i &= 1 \\
 w_i &\geq 0
 \end{aligned}$$

3. El Modelo

Para la elaboración de modelo, se consideraron las rentabilidades promedio mensuales generadas por instrumentos de renta fija negociados en la BBV desde Enero 2008 hasta Abril 2010. Los instrumentos analizados fueron los siguientes:

- Bonos Corporativos a Largo Plazo (BC)
- Valores emitidos por el Tesoro General de la Nación (TGN)

- Depósitos a Plazo fijo (DPF)
- Pagares Bursátiles (PB)

Cuadro 2

INSTRUMENTO	BC	TGN	DPF	PB
Rentabilidad Promedio	6,84%	3,83%	4,85%	6,42%
Desviación	2,02%	2,41%	2,10%	1,97%

Fuente: Elaboración Propia

Premisas del análisis:

- Maximizar el rendimiento.
- Minimizar el riesgo de las inversiones.
- Considerar como referencia una tasa libre de riesgo igual a la Tasa de Referencia Efectiva (TRE)¹⁷ en USD a Abril 2010: 0.51%.

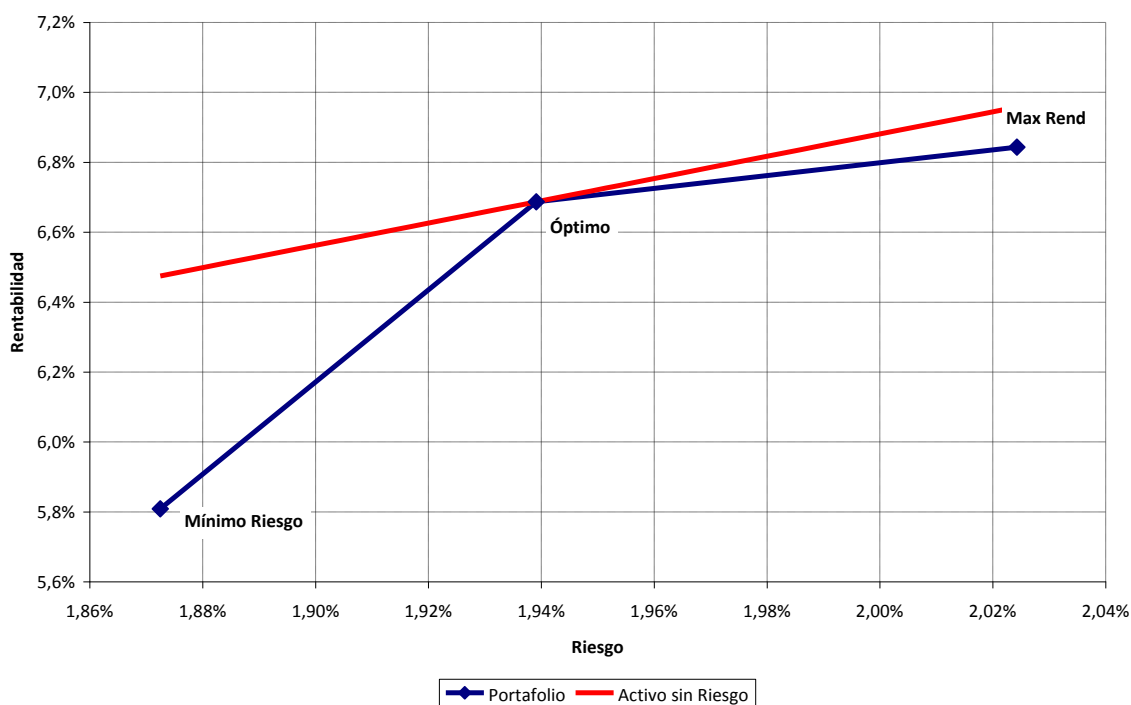
4. Solución

En el Gráfico 2 se observan tres soluciones, a la composición del portafolio:

- **Mínimo Riesgo**, que garantiza una máxima diversificación de la cartera.
- **Óptimo**, que identifica al portafolio que hace tangencia con un activo libre de riesgo, en este caso la TRE.
- **Máximo Rendimiento**, que ignora las consideraciones sobre el riesgo asociado, por ende no realiza ninguna diversificación.

¹⁷ TRE: Tasa de interés promedio de los DPFs de las Entidades Financieras de Bolivia

Gráfico 2: Frontera de Eficiencia



Fuente: Elaboración Propia

En el Cuadro 3 se detallan los portafolios obtenidos en las tres soluciones.

Cuadro 3. Solución del modelo

Portafolio	BC	TGN	DPF	PB	Rent	Riesgo
Min Riesgo	0%	0%	39%	61%	5,81%	1,87%
Óptimo	63%	0%	0%	37%	6,69%	1,94%
Max Rend	100%	0%	0%	0%	6,84%	2,02%

Fuente: Elaboración Propia

En el Cuadro 4 se muestran las correlaciones entre los distintos instrumentos de inversión.

Cuadro 4. Correlaciones entre instrumentos

	BC	TGN	DPF	PB
BC	1,00			
TGN	0,89	1,00		
DPF	0,86	0,90	1,00	
PB	0,86	0,73	0,71	1,00

Fuente: Elaboración Propia

Se puede observar la dificultad de diversificación de riesgo, considerando la correlación positiva entre todos los instrumentos analizados.

5. Conclusiones

En 2009, la política monetaria nacional adoptó una orientación gradualmente expansiva con el propósito de mitigar los efectos de la crisis financiera internacional. Como consecuencia las tasas de los valores públicos (BNB y TGN) registraron un marcado comportamiento descendente en todas las denominaciones. Eso explica la elevada variabilidad encontrada en los promedios de las rentabilidades de los valores del TGN en el periodo de estudio.

Así mismo, la desviación encontrada en las rentabilidades de los DPF's está influenciada con la modificación del cálculo de la TRE a partir de Marzo 2009. Como consecuencia la TRE disminuyó en 157 pb en el último trimestre 2009. Este hecho y la elevada liquidez del mercado empujaron hacia una disminución de las tasas de interés bancarias activas y pasivas.

Las rentabilidades generadas por instrumentos como los Bonos o pagarés bursátiles tienen un proceso de respuesta más lento ante las variaciones de las tasas de referencia nacionales, aspecto que influyó en la determinación de sus variaciones en el periodo de estudio.

El mercado Boliviano de Valores aún no ha desarrollado todo su potencial y actualmente las posibilidades de inversión se reducen a una cantidad muy limitada de instrumentos dominados por valores de renta fija.

Las correlaciones de los activos negociados en Bolsa son cercanas a +1, lo que nos indica la complejidad de establecer portafolios de inversión con diversificación de riesgo en el mercado boliviano de valores.

Bibliografía

Banco Central de Bolivia . Informe de Estabilidad Financiera, Enero 2010. La Paz. 2010.
 Bolsa Boliviana de Valores. Boletines informativos mensuales, bursátiles y financieros. La Paz.

Dumrauf Guillermo. Finanzas Corporativas (Primera edición). Editorial Alfaomega, Buenos Aires, 2003.

Fabozzi Frank , Focardi Sergio y Kolm Setter. Finacial Modeling of the Equity Market. Jhon Wiley & Sons, New Jersey, 2006.

PROYECCIONES DE PRECIOS UTILIZANDO PROCESOS ESTOCASTICOS

Juan Fernando Subirana Osuna

Licenciado en Ingeniería Comercial

Candidato a Magíster en Ingeniería Financiera

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

1. Introducción

Una de las variables más importantes para cualquier negocio es el Precio, que es la variable que monetiza las operaciones comerciales de una empresa.

El Precio es una variable de la mezcla comercial (4P's): producto, precio, plaza (distribución) y promoción (publicidad & comunicación); pero por sobre todo es la única que realiza un aporte real al ingreso de la empresa porque las otras 3 son elementos generadores de costo.

Conceptualmente el precio es la relación entre los valores entregados por el comprador y los valores entregados por el vendedor.

$$\text{Precio} = \frac{\text{Valor entregado por el Vendedor (\$)}}{\text{Valor entregado por el Comprador (unidad)}}$$

En la actualidad varios contratos de compra-venta tienen como un componente importante la referencia a precios internacionales, fijados netamente por la interacción de la oferta y la demanda mundial.

Este es el caso de la exportación de gas natural de Bolivia a nuestros vecinos Brasil y Argentina, ambos precios están en función de canastas de precios de combustibles internacionales; estas canastas a su vez tienen una elevada correlación (r de Pearson superior a +0.98) con el precio de referencia internacional *West Texas Intermediate*, mejor conocido por sus iniciales WTI.

Éste precio, WTI, es fijado por cotizaciones en bolsa varias veces al día; sin embargo a efectos del impacto en el mercado del gas boliviano es suficiente analizarlo de forma mensual.

Asumiendo que se necesita predecir el comportamiento de este precio internacional, un modelo para realizarlo está dado por un Proceso Estocástico.

Un Proceso Estocástico es la relación de una variable aleatoria a lo largo de tiempo, con ciertos parámetros definidos.

2. Proceso estocástico

Tal como se indicó, una metodología utilizada para la estimación de valores futuros de variables con alta volatilidad, como el caso de los precios de los commodities, es el empleo de Procesos Estocásticos.

Para representar un proceso estocástico de predicción de precios genérico se tiene la ecuación siguiente:

$$P_{t+1} = P_t + dP + \gamma \quad (\text{Ecuación 1) donde:}$$

- P_{t+1} : Precio a ser estimado en el periodo $t + 1$.
- P_t : Precio inicial en el periodo t .
- dP : Diferencial del Precio.
- γ : Factor asociado al riesgo de “salto” en la serie de datos.

Se define la expresión dP , es un proceso estocástico por sí mismo:

$$dP = \tau[\mu - P]dt + \sigma dW \quad (\text{Ecuación 2) donde:}$$

- τ : Tasa de ajuste del modelo. Es empleada para evitar los desvíos acelerados de la media del proceso.
- μ : Promedio esperado en el largo plazo del precio.
- dt : Diferencial de tiempo asociado al análisis.
- σ : Volatilidad del precio del commodity.
- dW : *Proceso de Wiener* que modela a una normal estándar.

Para determinar el factor γ , se utiliza la ecuación siguiente:

$$\gamma = E \times S \times M \quad (\text{Ecuación 3) donde:}$$

- E : Variable dicotómica (0,1) que sigue una distribución de Bernoulli para determinar la existencia o no de un salto en la tendencia de precios.
- S : Variables binaria (-1,+1) con una distribución binomial asociada al signo del salto, si existiera.
- M : Variable numérica asociada a la Magnitud del mismo.

Conocido el modelo a emplear, es necesario determinar sus elementos.

3. Determinación de la Tasa de Ajuste (τ)

Se reconoce, para dP , un caso sin incertidumbre:

$$dP = P_t - P_{t-1} = \tau[\mu - P_t] \quad (\text{Ecuación 4)}$$

Analizando el modelo en función de P_t se tiene:

$$P_t = \frac{\mu\tau}{1 + \tau} + \frac{P_{t-1}}{1 + \tau} \quad (\text{Ecuación 5)}$$

Para determinar el valor de τ se emplea una autorregresión, obteniéndose como resultado $\tau = 0,0170$.

4. Determinación de la Volatilidad del Precio (σ)

Considerando a la desviación estándar como medida idónea de la volatilidad, se tiene.

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

(Ecuación 6)

De acuerdo a los datos, la volatilidad mensual del WTI es de $\sigma = 7,36$.

5. Determinación de las Probabilidades de la Variable Dicotómica (E) y de la Variable Binaria (S)

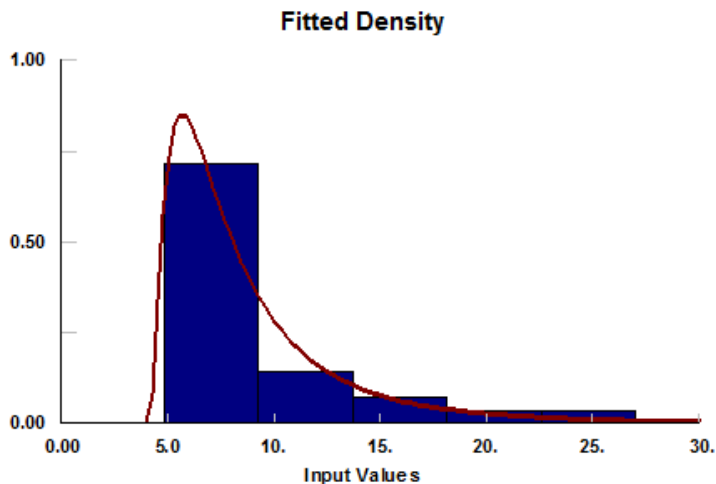
Definiendo como salto una variación superior a 4,60 dólares americanos por barril (USD/BBL) en el WTI y tomando como base una muestra de 183 observaciones mensuales, se determina:

- Probabilidad de Salto = 15%
- Probabilidad de Salto Positivo (dado que hay Salto) = 43%

6. Determinación de la Distribución de la Variable Numérica (M)

Considerando los datos de las Magnitudes de Salto registrados en la muestra se realizó una Prueba de Bondad de Ajuste, para determinar la distribución de probabilidad a la que están asociados. Se utiliza el software *Stat::Fit*. Se tienen los resultados siguientes.

Gráfico 1: Ajuste Lognormal



Fuente: Elaboración Propia

La Magnitud de Salto tiene una distribución del tipo siguiente.

$$f(x) = \frac{1}{x\sigma\sqrt{2\pi}} e^{-\left[\frac{x-\ln(\mu)}{\sigma}\right]^2} \quad \forall x > 4.60$$

(Ecuación 7)

7. Modelo Completo

Se tiene al modelo debidamente especificado, considerando una media de largo plazo, para los 5 años próximos (50 USD/BBL).

Cuadro 1. Modelo de proyección estocástica del WTI

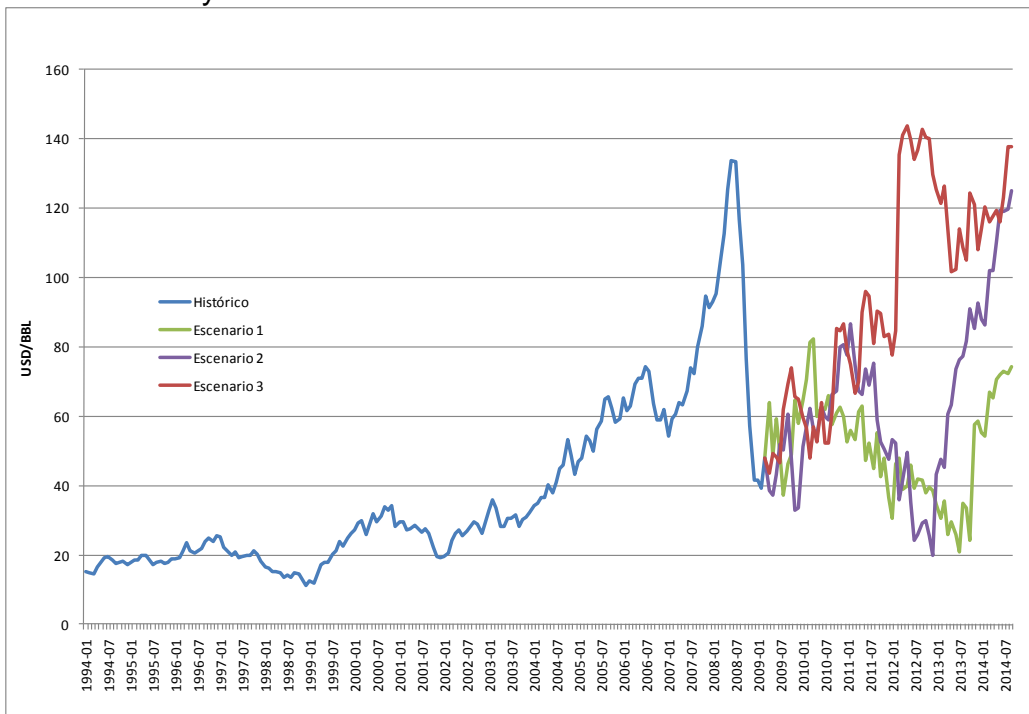
$$P_{t+1} = P_t + 0.0170[50 - P_t] + 7.36dW + E \times S \times M$$
$$dW \sim N(0,1)$$
$$E \sim B(1,0.15)$$
$$S = 2x - 1 | x \sim B(1,0.43)$$
$$M \sim LN(9.58,8.24) | M > 4.60$$

Fuente: Elaboración Propia

Para generar las proyecciones simuladas se utilizó el software *Crystal Ball*.

Pueden existir tantos escenarios como números aleatorios sean posibles generar en cada variable (se consideran tres escenarios).

Gráfico 2. Proyecciones



Fuente: Elaboración Propia

8. Conclusiones

El marco de los procesos estocásticos otorga una nueva dinámica en su aplicación a la proyección de variables con alto grado de volatilidad, pudiendo capturar de forma separada el proceso patrón y el proceso de eventuales “saltos” en la serie de datos.

El enfoque de pronósticos a través de procesos estocásticos permite al investigador elegir entre las posibles trayectorias planteadas, eligiendo aquellas que pudiesen resultar más lógicas o probables.

Los procesos estocásticos son una alternativa viable para solucionar problemas de proyección que “aparentemente” no tenían una respuesta.

Bibliografía

Loza Hugo. Estadística para la toma de decisiones. Editorial Jiménez, Santa Cruz, 2007.

OSINERG. La Problemática de los Precios de los Combustibles. Lima, 2005

Subirana Juan Fernando. Análisis de la relación de precios de exportación del gas natural con los commodities internacionales y su impacto en la economía nacional.

Trabajo Final de Grado, DGG, UPSA, Santa Cruz, 2009.

LOS DESAFIOS DEL ADMINISTRADOR BOLIVIANO: ¿QUE DEBE TENER TODO ADMINISTRADOR BOLIVIANO?

Javier Lorberg Ramírez

Licenciado en Administración de Empresas

Estudiante de la Maestría en Administración y Dirección de Empresas (MBA)

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA

1. Diseño curricular de los planes de estudio de pregrado

1.1. ¿Qué es el currículo?

- Es la manera práctica de aplicar una teoría pedagógica al aula, a la enseñanza real.
- Es el mediador entre la teoría y la realidad de la enseñanza.
- Es el plan de acción específico que desarrolla el profesor con sus estudiantes en el aula.
- Es una pauta ordenadora del proceso de enseñanza.

1.2. Definición de la UNESCO

“Currículo son todas aquellas experiencias, actividades, materiales, métodos de enseñanza y otros medios empleados por el profesor o tenidos en cuenta por el, en el sentido de alcanzar los fines de la educación”

1.3. La malla curricular de la carrera de administración de empresas

1.3.1. La pertinencia social

Se debe responder a las necesidades y aspiraciones de la sociedad y a las necesidades y aspiraciones de los jóvenes.

Materias que tengan validez científica y social.

1.3.2. La relevancia contextual

La educación superior debe ofertar carreras relevantes, deben ser respuestas al contexto nacional, a nuestras necesidades.

1.3.3. El rigor científico

Proporcionar productos que son resultados de la aplicación del conocimiento obtenido en una determinada asignatura.

1.3.4. La novedad, creatividad y originalidad

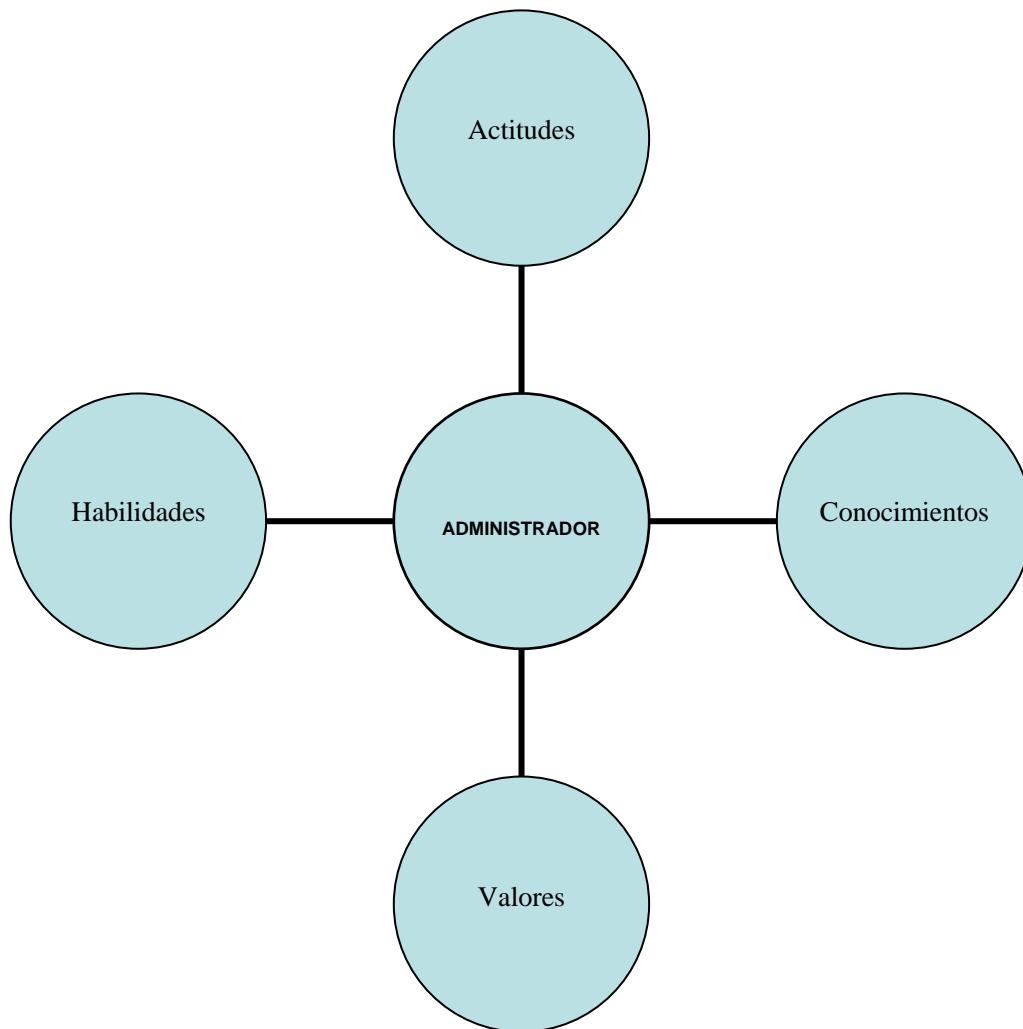
Se debe transmitir las ganas de ser innovadores, como una predisposición mental, esta predisposición debe ser motivada o estimulada.

1.4. Lineamientos para el diseño de la malla curricular en pregrado

1.4.1. Perfil del Administrador

Generalista: Lo que en su rol implica ser integral y amplio en las gestiones de las organizaciones.

En este sentido el perfil del administrador está centrado en este círculo virtuoso:



1.4.1.1. Actitudes

- Seguridad en sí mismo
- Superación permanente: en lo personal y en lo profesional
- Planeación de su vida: en lo personal y en lo profesional
- Aprendizaje permanente
- Iniciativa emprendedora

- Interés en la problemática: local, regional y nacional
- Impulsor del desarrollo: local, regional y nacional
- Actitudes sociales
- Compromiso y responsabilidad en el servicio a los demás
- Orgullo por la profesión
- Orgullo por la cultura regional y nacional
- Fomento al bienestar social

1.4.1.2. Habilidades

- Administrativas:
 - Planear, organizar, dirigir y controlar en el trabajo
 - Tomar decisiones
 - Aplicar creativa y críticamente los conocimientos adquiridos
 - Diseñar sistemas de información
 - Ejercer y delegar la autoridad
 - Apoyarse en la informática para realizar sus funciones
 - Filosofía de la calidad total
 - Interpersonales:
 - Dirigir con liderazgo
 - Promover y adaptarse a las nuevas tecnologías
 - Promover el desarrollo organizacional y la calidad de vida
 - Autoridad y poder
 - Respeto por su entorno y el medio ambiente
 - Intelectuales:
 - Tomar decisiones
 - Analizar y sintetizar la información
 - Aprender a aprender
 - Solucionar problemas
 - Calcular e interpretar cifras
 - Comunicarse en forma oral y escrita en español
 - Comunicarse en forma oral y escrita en inglés o en otros idiomas
 - Cognitivas:
 - Una cultura profesional equivalente a la de un profesional
 - Conocimiento en las ciencias básicas: social, humanitaria, económica y administrativa.
- Negociar

1.4.1.3. Conocimientos

- Tener una visión internacional de la administración.
- Conocer no sólo el entorno cultural, social, político y económico de nuestro país, sino de otros países, con sus valores y culturas.
- Manejar un idioma extranjero.
- Incrementar la productividad y la competitividad de las organizaciones y la de él como individuo.

- Operar tecnologías como herramientas de apoyo para la toma de decisiones.
- Liderar como persona coherente, creíble y congruente.
- Ser un agente de cambio y estar vigente en el proceso de avance.
- Participar en la sumatoria de elementos dentro de las organizaciones.
- Estar motivado.

1.4.1.4. Valores

- Educación
- Reto
- Excelencia
- Logro
- Trabajo en equipo
- Creatividad
- Honestidad
- Desarrollo
- Diversidad
- Identidad
- Profesionalismo
- Amistad
- Transparencia
- Valor humano
- Confianza
- Compañerismo
- Democracia
- Compromiso
- Sentido de pertenencia
- Calidad
- Eficacia
- Evaluación
- Autocrítica
- Mejora continua
- Tolerancia
- Entusiasmo
- Flexibilidad
- Credibilidad
- Retroalimentación
- Virtudes morales y sociales

1.4.2. Competencias a desarrollar en el Perfil de Pregrado

1.4.2.1. Competencias Generales (Transversales)

- Competencia de pensamiento y razonamiento lógico
- Competencia para localizar, seleccionar y organizar información
- Competencia de comunicación
- Competencia para el manejo de nuevas tecnologías de la información y la comunicación
- Competencia de tomar decisiones
- Competencia para influir en el comportamiento de otros, para motivar, orientar y organizar el trabajo de otras personas (liderazgo, negociación y resolución de conflictos)
- Habilidad y conocimiento para desarrollar valores como: la ética profesional, la responsabilidad, la honestidad, la justicia, la equidad, la tolerancia y la solidaridad
- Competencia para solucionar problemas
- Competencia para optimizar el uso de recursos
- Competencia para desarrollar la inteligencia emocional
- Competencia para desarrollar la inteligencia competitiva de las organizaciones
- Competencia de visión sistémica de la realidad o del contexto actual

1.4.2.2. Competencias Específicas - Área Formativa

- Competencia para formular y diseñar estrategias de mercado
- Competencia para administrar recursos financieros
- Competencia para administrar los recursos humanos
- Competencia para administrar los recursos materiales de la producción
- Competencia para la administración de los recursos informáticos
- Competencia para el gerenciamiento y la dirección general
- Competencia de análisis y manejo de la administración pública
- Competencia para la facilitación de temas y docencia

1.4.2.3. Área Complementaria

- Economía
- Informática
- Psicología
- Sociología
- Filosofía
- Contabilidad
- Idiomas
- Análisis legal
- Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional
- Análisis político

1.4.2.4. Área Básica

- Lenguaje, redacción y oratoria
- Área numérica.
- Métodos y técnicas de investigación

2. Lo que se espera de un administrador

Previo a detallar los insumos requeridos para desarrollar las capacidades y habilidades del administrador boliviano, considero necesario delinear los siguientes conceptos utilizados en este trabajo, los cuales a continuación detallo:

- Paradigma

Un paradigma es un modelo o patrón en cualquier disciplina científica. Este término tiene también una concepción en el campo por ejemplo de la psicología refiriéndose a acepciones de ideas, pensamientos, creencias incorporadas, que se aceptan como verdaderas o falsas sin ponerla a prueba de un nuevo análisis.

- Conocimiento

Entendemos este concepto como el conjunto organizado de datos e información que permiten resolver un determinado problema o tomar una decisión.

- Habilidad

Es el grado de competencia de un sujeto concreto frente a un objetivo determinado. Es decir, en el momento en el que se alcanza el objetivo propuesto en la habilidad. También se considera como a una aptitud innata o desarrollada o varias de estas, y al grado de mejora que se consiga a esta(s) mediante la práctica, se le denomina talento.

Es la destreza para ejecutar una cosa o capacidad y disposición para negociar y conseguir los objetivos a través de unos hechos en relación con las personas, bien a título individual o bien en grupo.

- Actitudes

Se considera como cierta forma de motivación social de carácter, por tanto, secundario, frente a la motivación biológica, de tipo primario, que impulsa y orienta la acción hacia determinados objetivos y metas.

- Valores

Los valores son una cualidad “sui generis” de un objeto. El valor permite ponderar el valor ético o estético de las cosas, por lo que es una cualidad especial que hace que las cosas sean estimadas en sentido positivo o negativo.

- Capacidad

En la concepción más sencilla la entendemos como un conjunto de habilidades

- Competencia

Una competencia (en el sentido técnico del capital o recurso humano organizativo) es un conjunto de atributos que una persona posee y le permiten desarrollar acción efectiva en determinado ámbito.

Es la interacción armoniosa de las habilidades, conocimientos, valores, motivaciones, rasgos de personalidad y aptitudes propias de cada persona que determinan y predicen el comportamiento que conduce a la consecución de los resultados u objetivos a alcanzar en la organización.

2.1 Administrador con competencias generales:

- Son los conocimientos, actitudes, valores y habilidades básicas de un profesional:
 - ✓ Manejo de tecnología informática.
 - ✓ Conocimientos sobre política, economía, sociología, etc.

2.2 Administrador con competencias específicas:

- Representan las competencias relativas al ejercicio profesional:
 - ✓ Saber, Saber Hacer y Saber Ser.

2.3 Cambios de paradigmas

De:	Administrador – Empleado Primer paso; cambiar por: Administrador – Emprendedor o Empresario El siguiente paso: cambiar por: Administrador - Líder
-----	---

Desarrollando las siguientes capacidades:

- Analíticas
- Intuitivas
- Imaginativas
- Creativas
- Innovadoras
- Asumir riesgos
- Persistencia para emprender

2.4 Administrador como profesional

Entendiendo por profesión la posesión de conocimientos científicos, humanísticos o artísticos especializados, adquiridos por medio de un estudio formal, acreditado de alguna manera, y cuyo ejercicio público se hace a cambio de alguna remuneración.

2.5 Administrador con capacidad teleológica

Esa capacidad de:

- Imaginar
- Hacer
- Transformar su entorno
- Construir lo que no existía previamente
- Fijarse metas externas a él mismo y alcanzarlas

Se suele hacer referencia a ella como “capacidad teleológica” y por lo que hoy sabemos es exclusiva del hombre y se apoya en su habilidad para: la reflexión, la introspección y el pensamiento, aunque, como ya se ha insinuado, no solamente en eso.

En cualquier caso: “somos también seres “teleológicos” dispuestos siempre a ir más lejos, deslumbrados por lo distante, lo difícil y lo imposible”.

2.6 Administrador con capacidades transversales

Si se quisiera hacer una reflexión algo más específica sobre estas denominaciones habría que recordar que hay al menos cuatro dimensiones o características que adornan al administrador en el Siglo XXI:

1. La capacidad de emprendimiento
2. La capacidad de dirección
3. La capacidad de gestión
4. La capacidad de administración

La Capacidad de Emprendimiento: es la que adorna a los emprendedores que muchas veces son al mismo tiempo inventores y que inician sus negocios desde muy abajo y con empresas pequeñas, con frecuencia sin más accionista que él mismo. Son los que hacen realidad los sueños propios y no los ajenos.

La Capacidad de Dirección: es la característica de ser empresario propiamente dicho, capaz de crear negocios nuevos, de atraer el capital y los recursos necesarios, y de constituir empresas poderosas capaces de desarrollarse y crecer.

La Capacidad de Gestión: tiene que ver no tanto con crear nuevos negocios, sino con la habilidad de desarrollar y hacer crecer un negocio o empresa recibido en unas determinadas condiciones.

La Capacidad de Administración: por último es la habilidad, no de crear nuevos negocios ni la de desarrollarlos, sino la de administrarlos muy bien y hacerlos rentables y sostenibles.

3. El mercado laboral del administrador de empresas

3. 1. Características

- La oferta de los profesionales es mayor que la demanda por parte de las organizaciones.
- La administración pública y privada demanda pocos administradores.
- Nuevas profesiones y nuevos profesionales.
- Competencia de otros profesionales en el campo administrativo.

3.2. Escenario desfavorable

- Actitud indiferente en el ámbito económico, político, social y tecnológico.
- Ausencia de liderazgo.
- Incipientes emprendimientos en organizaciones.
- Pasividad y conformismo respecto a los aspectos de la economía, desarrollo local, regional y nacional.
- Carencia de especialistas en la ciencia administrativa.

3.3 Escenario favorable

- Llamados a ser los protagonistas activos en los ámbitos: económico, político, social, tecnológico y otros.
- Actores principales y liderazgo en la gestión pública y privada.
- Emprendedores exitosos en todo tipo de organizaciones.
- Constructores de una nueva economía y aportantes al desarrollo sostenible.
- Administradores especializados en áreas de la ciencia administrativa.
- Administradores canalizadores de bienestar a la sociedad.
- Administradores gestores de eficiencia, productividad y competitividad para las organizaciones.
- Administradores reconocidos (acreditados o registrados) y potenciadores de su gremio profesional.

3.4. Tendencias del management a las que nos enfrentamos los administradores bolivianos

Mencionare a manera de resumen, nueve tendencias a las que nos enfrentamos en este siglo:

1. La Sociedad de la Información está imponiendo una nueva forma de gestionar empresas en la que las Tecnologías de la Información juegan un papel destacado.
*Management era antes: "To get things done through other persons".
Management ahora es: "To get things done through Information Technologies".*
2. Internet, las intranets empresariales, las plataformas de todo tipo, las redes de empresas, las "punto.com", el e-commerce y muchas otras formas de, empresas y de maneras de llevarlas, se están difundiendo en el mundo empresarial y lo cambiarán profundamente.
Las redes de negocios son claros ejemplos: las *b-webs*
3. La importancia de lo intangible en la nueva economía es otra tendencia a destacar.
La Gestión del Conocimiento es hoy una de las áreas más activas del Management.
4. La difusión y uso de conceptos tales como Capital Humano y Capital Intelectual están transformando profundamente la gestión empresarial.
5. La Gestión del Conocimiento y del Talento es uno de los pilares de la nueva gestión.
6. La motivación y el liderazgo son elemento esenciales de la gestión actual.
7. El software combinado con todo lo anterior está dando lugar a un resurgir de la estrategia al poderse resolver con facilidad hoy dificultades graves relacionadas con la estrategia, especialmente aquellas que tiene que ver con la comunicación, la transparencia y el alineamiento de objetivos y acciones.
8. La consecución de alta eficacia se mejorará enormemente con los nuevos instrumentos disponibles y la competencia entre empresas se producirá en gran manera en este terreno.

9. El hombre en toda su extensión y amplitud se ve potenciado y la gestión hoy, al contrario que en épocas anteriores, busca, protege y utiliza todas las potencialidades del hombre.

3.5. Las exigencias de la sociedad avanzada para el administrador

De acuerdo con diversas publicaciones actuales hay claras tendencias de carácter diverso:

1. Nueva importancia de la mente, la conciencia y la espiritualidad.
2. Restauración de la primitiva unidad entre conciencia y materia.
3. Difusión de las ideas holísticas sobre el hombre y la naturaleza.
4. Conciencia de que vivimos en una sociedad de riesgo y que las catástrofes y colapsos sociales son posibles.
5. Cambio global de mentalidad.
6. Evolucionismo consciente.
7. Preocupación generalizada por el medioambiente.
8. Fuerte sensibilidad mundial por la desigualdad, la injusticia, la miseria, la marginalidad y otros problemas sociales.
9. Interés renovado por el control social de la tecnología.
10. Fuerte resurgir de la ética en nuestro mundo.

3.6. Perfil del Administrador Boliviano en este Siglo XXI

En la mitología romana Jano (en latín Janus) es un dios que tenía dos caras mirando hacia ambos lados de su perfil, padre de Fontus. Jano era el dios de las puertas, los comienzos y los finales. Por eso le fue consagrado el primer mes del año (que en español pasó del latín Januarius a Janeiro y Janero y de ahí derivó a Enero).

Su representación habitual es bifronte, esto es, con las dos caras mirando en sentidos opuestos. Es el dios de los cambios y las transiciones, de los momentos en los que se traspasa el umbral que separa el pasado y el futuro. Su protección, por tanto, se extiende hacia aquellos que desean variar el orden de las cosas. Se le honraba cada vez que se iniciaba un proyecto nuevo, nacía un bebé o se contraía matrimonio.

Su principal templo en el Foro Romano tenía puertas que daban al este y al oeste, hacia el principio y el final del día, y entre ellas se situaba su estatua, con dos caras, cada una mirando en sentidos opuestos. En todos los hogares se le dirigía la plegaria matutina, y en toda tarea doméstica se buscaba su asistencia.

Entonces: la Administración seguirá evolucionando a lo largo del presente siglo de forma bastante similar a lo observado en el siglo anterior: surgirán nuevas escuelas, nuevas interpretaciones de las empresas y nuevas técnicas de gestión.

3.6.1. Observaciones y recomendaciones especiales

- a) La ciencia administrativa como guía:
 - Para poder definir la malla curricular debemos estar al tanto de nuestra realidad local, regional, nacional y mundial (producto de interacción con

profesionales titulados, empresarios para conocer en qué áreas se están cumpliendo las funciones para identificar las fortalezas y debilidades, además verificar el avance de la ciencia administrativa)

b) Perfil como profesional:

- Actitud permanente ante los cambios permanentes del mundo y el dinamismo de las necesidades sociales y organizacionales.
- Visión global y competencias específicas que permitan a las organizaciones privadas y públicas lograr su misión y objetivos estratégicos.
- Como lograr la misión y los objetivos estratégicos:
 - Ejercicio ético de la profesión.
 - Mística y vocación de servicio.
 - Responsabilidad social para generar el bienestar que demanda la sociedad.

c) Visión global e integradora de la realidad:

- El administrador debe modificar su paradigma de ser profesional que solo se encarga de los aspectos internos de una organización.
- Debe desarrollar la visión externa para identificar las tendencias, oportunidades, amenazas y alternativas para la solución a las necesidades organizacionales de la sociedad.
- Su formación debe ser integral para desarrollar las competencias necesarias.

3.6.2. Decálogo del Administrador Latinoamericano (Organización Latinoamericana de Administración – OLA)

1. El Licenciado en Administración tiene la obligación de capacitarse permanentemente en su profesión, así como mantener como premisas del ejercicio profesional las siguientes actitudes:
 - a) Asertividad en las tareas encomendadas para llegar con buen término a las mismas.
 - b) Estudio permanente, no sólo en el aspecto técnico, sino también en la preparación y reflexión humanista.
 - c) La Investigación, entendida como la búsqueda permanente de soluciones novedosas a los viejos, actuales y futuros problemas que se presentan en el ámbito profesional, buscando siempre la implementación de nuevos paradigmas interpretativos.
 - d) Será emprendedor, definido este como el carácter que conjunta la invención, innovación e imaginación con la constancia que permite cumplir con los objetivos y fines propuestos.
 - e) Conciencia social, significada en primer término por la conciencia gremial de un grupo de profesionales que tiene un papel muy definido en la sociedad y conciencia de pertenencia a una comunidad que demanda un servicio y un comportamiento respetuoso de los valores humanos.

- f) Conciencia ecológica, considerada como la actitud de orientar su actividad al respeto del medio ambiente y fomentar el restablecimiento de su equilibrio.
2. El Licenciado en Administración en su ejercicio profesional y en su preparación académica adquiere el compromiso de fortalecer los valores éticos personales y profesionales, para el constante desarrollo y mejoramiento tanto de su profesión como del entorno social.
 3. Debe enriquecerse culturalmente en un contexto de pluralidad social fortaleciendo su identidad nacional y latinoamericana.
 4. En su actividad debe mantener el compromiso de comprender realidades, idiosincrasias e ideologías de otras culturas.
 5. Debe interpretar, adaptar e implementar los modelos y tendencia de vanguardia mundial, para alcanzar los compromisos de productividad y competitividad. Sin menoscabo del compromiso de generar y promover modelos propios.
 6. Deberá fomentar la competencia con innovación, ética y calidad, como parte de una nueva cultura de trabajo en los mercados nacionales e internacionales.
 7. El Licenciado en Administración adquiere la obligación de mantener buenas relaciones interpersonales, no solamente con quien ocupa sus servicios, sino con sus pares nacionales e internacionales y con los miembros de otras profesiones, todo con el propósito de promover un desarrollo social más armónico.
 8. El Licenciado en Administración tiene el compromiso de promover la educación y sobre todo, la preparación, actualización y capacitación de los aspirantes y profesionales de la administración.
 9. Debe respetar y engrandecer su profesión, no sólo a través de un comportamiento ético ejemplar, sino también a través del desarrollo de las actividades especializadas y exclusivas que demanda la actual sociedad en el concierto de las naciones.
 10. El Licenciado en Administración debe ser leal, en primer lugar a sí mismo, a su formación profesional y ética; debe ser leal a quien ocupa sus servicios y, finalmente, debe ser leal con su gremio profesional.

4. El valor agregado del administrador

4.1. Emprendedorismo:

Capacitados para emprender cualquier tipo de proyecto:

- Pyme
- Actividad productiva
- Actividad de servicio

4.2. Visión profesional aplicada a la gestión pública

- Gobierno nacional
- Gobierno departamental
- Gobierno municipal
- Gestores del desarrollo económico local

4.3. Visión profesional aplicada a la gestión privada

- Empresas privadas
- Instituciones gremiales
- Fundaciones
- ONG´s
- Organizaciones

4.4. Docencia en pregrado y postgrado

- Promotores de cambio
- Transmisor de la pasión por las ciencias administrativas
- Promotores de investigación y desarrollo
- Respeto y especialización en las áreas administrativas
- Administración enseñada por administradores

4.5. Especialistas y generadores de soluciones a las organizaciones

- Consultor interno en las mismas organizaciones
- Consultor externo (prestador de servicios especializados)

4.6. Visión de voluntariado aplicado a las organizaciones

- No esperemos que nos retribuyan económicamente por un trabajo para hacer bien las cosas
- Liderazgo institucional
- Liderazgo empresarial en las instituciones
- Generador de oportunidades para los componentes del gremio

5. CONCLUSIONES

El Administrador boliviano, como se ha dicho, se adaptará al mundo que surja de las tendencias observadas. Las consideraciones anteriores dan pie a una serie de conclusiones breves y esquemáticas:

1. El management seguirá evolucionando a lo largo del presente siglo de forma bastante similar a lo observado en el siglo anterior: surgirán nuevas escuelas, nuevas interpretaciones de las empresas y nuevas técnicas de gestión, acompañadas de sus correspondientes campañas de marketing.
2. La gestión de empresas en general se apoyará cada vez más en las tecnologías de la información, siendo de destacar la aparición de software muy potente, amigable y con alta usabilidad.
3. Hacia mediados de siglo será una realidad la revolución genética y nano tecnológica, y el management recibirá de ellas fuertes impactos. Será en general más científico y estará destinado a la gestión de empresas e instituciones de carácter científico.
4. La estrategia volverá a ser el centro y fundamento de la dirección empresarial al estar fuertemente potenciada por software especializado.

5. La comunicación seguirá adquiriendo importancia en la empresa, pero estará muy adaptada a la gestión general y al manejo de las relaciones interiores y exteriores.
6. El directivo deberá ser un hombre capaz de enfrentarse a un mundo caleidoscópico y saber actuar sometido a múltiples regulaciones, limitaciones y controles.
7. Las sociedades avanzadas, sus economías y sus empresas, serán más humanas y tendrán unos códigos de conducta muchos más éticos que los actuales.
El management reaccionará a tales cambios y se hará asimismo más humano y más responsable.
8. El hombre, y sus capacidades intelectuales, constituirá el activo más valioso de las empresas a todos los niveles de funcionamiento
9. A la e-conomy (Ecología) seguirá la g-economy (Genética) y a esta la s-economy (Espacial - Global), la nanotecnología, adaptándose el management a todas ellas y a los sucesivos tipos de empresas que de esas "nuevas economías" vayan surgiendo.
10. Los cambios serán graduales, pero existen posibilidades de cambios drásticos, bifurcaciones y saltos "cuánticos", siguiendo a cualquiera de ellos las adaptaciones pertinentes del management.

De la teoría a la práctica en aula ¿es posible?: Una experiencia personal

Mary Esther Parada Parada
Licenciando en Auditoria y Finanzas
Magíster en Ingeniería Financiera
Docente UPSA

Quizás uno de los mayores desafíos del docente, profesor o facilitador en aula es lograr relacionar y hacer vivenciar en el alumnado la posibilidad de la aplicación de la teoría.

Actualmente las tendencias en cuanto a la educación superior no están enfocadas en la concentración del dominio del conocimiento teórico, sino más bien en sumar e incluir a este aspecto fundamental en la formación de nuevos profesionales, la aplicación práctica de esa teoría. Es así que ahora el “saber” no es suficiente, “el saber hacer” y “el saber ser” son aspectos que hacen la diferencia; en educación a esto se le llama “competencias genéricas y específicas”.

El lograr que el estudiante desarrolle competencias tales como: capacidad de aplicar teoría a la práctica, capacidad de tomar decisiones, capacidad de trabajo en equipo, entre otras, de las veintisiete competencias que debe tener todo profesional de América Latina (Tuning América Latina), es que se inicia el reto y desafío para el profesor.

Particularmente contaré mi experiencia como docente y las herramientas de las cuales me he valido con el afán de desarrollar en mis estudiantes tres de las veintisiete competencias definidas en el proyecto Tuning América Latina (<http://www.slideshare.net/guest2dc52d/libro-tuning-america-latina-version-final-espanol>) en mis alumnos de la materia Costos I, asignatura de 3er Semestre.

Mi motivación está dada en el entendido de que si el alumno no tiene la información sobre en qué y cómo utilizará las distintas temáticas y/o teorías que forman parte de un programa analítico - con sus propios objetivos, contenidos mínimos y unidades programáticas – no se despertará en él el interés de aprender y pasar por toda la planificación y metodologías de enseñanza aplicadas y establecidas por el docente en aula.

Es nuestra obligación enseñar al estudiante la teoría pero considero que es nuestra responsabilidad, deber y compromiso generar y/o desarrollar metodologías innovadoras que permitan que alumno evidencie o verifique la aplicabilidad de la teoría y que por su propia experiencia consolide el conocimiento.

En lo personal considero que todas las materias que existen en un Plan de Estudio son de aplicación práctica; entendiéndose como aplicación práctica la utilización de las bases teóricas en la realidad empresarial y/o profesional. Por lo tanto creo que todas las asignaturas tienen la posibilidad de ser materias prácticas.

Por lo tanto el reto que tenemos como profesores es el encontrar metodologías de enseñanza – aprendizaje que permitan que el estudiante verifique por su propia experiencia que lo que se aprende en aula es aplicable fuera de ella. Es así que en el transcurso de estos catorce años como docente he tratado de utilizar

herramientas y metodologías basadas en procesos de simulación que permitan al alumnado experimentar lo indicado anteriormente, así como el desarrollo de competencias.

Es importante indicar que lo que compartiré con ustedes no es un invento personal, se trata simplemente de la utilización de herramientas existentes, disponibles en Internet, libros, experiencias de otros colegas, vivencias personales y otros medios de uso libre.

La materia de Costos I tiene como objetivo principal el conocimiento teórico y práctico de la Teoría de la Contabilidad de Costos, cuya importancia radica en la generación de información financiera que permita la toma de decisiones de los usuarios internos de la misma, es decir: Gerentes.

Por lo tanto, en busca de lograr el objetivo principal de la materia se desarrolló un instructivo que contiene las pautas para la elaboración de un trabajo semestral, el cual es realizado por los estudiantes durante el semestre y en paralelo al avance teórico de la asignatura. Al mismo tiempo revisa el contenido de materias anteriormente cursadas tales como: Fundamentos de Administración y Empresas, Teoría de la Organización, Derecho Empresarial (Código de Comercio y Derecho Laboral) y Fundamentos de Marketing.

El instructivo o pautas de elaboración del trabajo semestral cuenta con la información necesaria que permite al estudiante despertar su espíritu emprendedor, simular la creación y puesta en marcha de una empresa, definir y proponer su estructura organizacional, proponer objetivos y estrategias funcionales, identificar la inversión inicial requerida, determinar el costo de producción y/o prestación del servicio, determinar precios, establecer periodos de estudio, determinar ventas probables y tomar decisiones con los resultados obtenidos, considerando los aspectos legales e impositivos.

El proceso de desarrollo del trabajo implica además que el estudiante investigue, busque información relevante y sea capaz de priorizar - bajo un criterio lógico y coherente - la información a utilizar y/o aplicar.

Entre las condiciones de realización del trabajo está la conformación de equipos multidisciplinarios. Esto es posible ya que dicha materia está en los planes de estudio tanto de las carreras del área empresarial como las de ingeniería. El objetivo de la conformación de grupos es sentar las bases para desarrollar en el alumno la capacidad de trabajar en equipo, lo cual se convierte en el obstáculo más común por la generación de situaciones de conflictos que surgen por causa de inmadurez, falta de compromiso, irresponsabilidad, intolerancia, inflexibilidad, emocionalidad, individualismos, entre otros. Estas situaciones deben ser solucionadas al interior del equipo y sólo interviene el docente en aquellos casos que se requieran. Cada vez me sorprende la capacidad que tienen algunos estudiantes de resolver los conflictos de una manera adecuada, objetiva y justa.

Comparto con ustedes las pautas para la elaboración del trabajo indicado:

Pautas para la elaboración del Proyecto de Semestral, bajo procesos de simulación, de la Materia Costos I

Semestre II- 2010

Instrucciones Generales

1. Objetivo General:

- Desarrollar competencias genéricas y universales:
 - i. Trabajo en equipo
 - ii. Capacidad de análisis
 - iii. Identificación y resolución de problemas
 - iv. Aplicar la teoría en la práctica
 - v. Capacidad de adaptación a nuevas situaciones
 - vi. Tolerancia y flexibilidad.

2. Objetivo Académico:

Aplicar el contenido de la materia en un proyecto de creación de empresas bajo procesos de simulación.

Objetivos específicos académicos:

- Identificar una oportunidad y/o necesidad en el mercado
- Determinar el cómo se le dará solución a la necesidad y/o oportunidad identificada
- Crear una empresa
- Definir su misión, visión, objetivos y estructura organizacional
- Definir tipo de sociedad
- Cumplir con los aspectos impositivos y/o legales
- Determinar costos de producción, costos unitarios , costo técnico y precios de productos y/o servicios
- Aplicar Métodos de depreciación de activos fijos, sistemas de control de inventarios, sistemas de acumulación de costos, sistemas de remuneración al personal.
- Elaborar Estados Financieros
- Despertar el emprendedurismo, la innovación y la creatividad en el estudiante.

3. Requisito:

- Conformar un equipo de 5 integrantes de carreras distintas (recomendable).
- Definir las áreas necesarias de la empresa, las cuales dependerán del tipo y características de organización, cada integrante podrá asumir un cargo en particular (generalmente se podría considerar las siguientes gerencias: General, Finanzas, Producción, Recursos Humanos y Comercial).

4. Factores claves de éxito:

- Compromiso

- Responsabilidad
- Apertura
- Paciencia
- Tolerancia
- Confianza
- Actuar ético
- Honestidad

5. **Se espera que todos pongan de su parte para cumplir con los objetivos generales y académicos del presente trabajo**
6. **El presente trabajo es el 2do. Examen Parcial de la materia, forma parte del Examen Final y de la nota práctica.**

Instrucciones específicas del trabajo a desarrollar

1. **Tipo de empresa:** Industrial o Servicios.
2. **Territorio :** Santa Cruz de la Sierra
3. **Tipo de sociedad:** Sociedad de Responsabilidad Limitada u otra. Se debe fundamentar el tipo de organización a utilizar.
4. **Estructura Organizacional:** La empresa puede decidir libremente su estructura organizacional, cada miembro de grupo podrá tener a su cargo una gerencia, cargo o jefatura. El tener un cargo bajo su responsabilidad no es fundamental, el tener tareas asignadas como miembro del equipo y cumplir con las mismas es lo importante.
5. **Aspectos legales a tomar en cuenta:** Código Tributario, Ley General del Trabajo, Código de Comercio, Normas y Leyes Vigentes, según corresponda.
6. **Infraestructura:** las instalaciones y activos fijos que requiera la empresa para su funcionamiento podrá ser propia o alquilada, no debemos olvidar que estamos en un proceso de simulación.
7. **Moneda legal :** El boliviano
8. **Se sugiere considerar** en la estructura organizacional las siguientes gerencias: Gerencia General, Gerencia Financiera, Gerencia Comercial, Gerencia de Producción y Gerencia de RRHH (tal como indica es una sugerencia, no una imposición).
9. **Debe estar claramente establecida** las funciones y responsabilidades de cada gerencias reflejada en la estructura organizacional.
10. **Responsabilidades mínimas:** Bajo el supuesto que se opte por los cargos indicados en el punto 8, las responsabilidades mínimas deberían ser:
 - **Gerente General:** Planificación Estratégica: misión, visión, objetivo, principios y/o valores, definir la estrategia genérica a utilizar, etc.
 - **Gerente Comercial:** Estrategia competitiva, proyecciones de ventas, definición del mercado objetivo, descripción del producto o servicio, plan de marketing con sus presupuestos incluidos, además debe definir la

cantidad de personal así como los activos que requiere su área o departamento.

- **Gerente Financiero:** Inversiones necesarias para iniciar la empresa (Inversión Fija, Inversión Diferida y Capital de Trabajo), fuentes de financiamiento (aportes de capital y/o financiamiento de terceros) , definición de métodos de depreciación de activos fijos, técnicas de control de inventarios, cantidad de personal que requiere su departamento, punto de equilibrio, apalancamiento operativo, consolidación de los presupuestos por áreas, estados financieros.
- **Gerente de Producción:** definir y describir el proceso de producción o prestación de servicio, inversiones en plantas y/o maquinarias requeridas para llevar adelante el proceso de producción, definir la capacidad instalada, número de turnos o personal requerido, control y manejo de los costos de producción o prestación del servicio, políticas relacionadas al mantenimiento de las maquinas utilizadas en el proceso de producción, políticas de seguridad industrial, presupuesto del área, definir la cantidad de personal a utilizar en su área o departamento.
- **Gerente de RRHH:** Estrategia de Administración de RRHH, procedimientos de selección y reclutamiento, capacitación, sistema de remuneración, incentivos, etc. Definición de políticas laborales, aspectos legales a cumplir, organigrama, manuales de funciones, número de personal de su área y de toda la empresa, presupuesto del área.

11. **Estructura del Documento:** El documento estará compuesto de los siguientes capítulos:

- **Cap. 1 : Antecedentes Generales:** Presentación de la empresa en cuanto a su objetivo, su misión , su visión , el tipo de sociedad, la estructura organizacional, las funciones de cada uno de los gerentes y estrategia genérica que adoptará la empresa.
 - a. Necesidad o problemática identificada
 - b. Cómo se dará solución a esa necesidad o problemática identificada?
 - c. Nombre de la empresa
 - d. Actividad principal
 - e. Tipo de sociedad
 - f. Objetivo de la empresa
 - g. Misión y visión
 - h. Los principios filosóficos o valores de la empresa
 - i. Estructura organizacional propuesta
 - j. Breve Manual de Funciones de cada funcionario que figure en la estructura organizacional
 - k. Definir la estrategia genérica a ser utilizada : Diferenciación o Costos
- **Cap. 2: Marco Estratégico Funcional:** Cada área o departamento detallará las estrategias a seguir.

Ejemplo: producción detallará todo lo relacionado al producto, su proceso de producción, los requerimientos de equipos y maquinarias, así como lo relacionado a insumos, materiales y recursos humanos que se requiere para lograr tener un producto o servicio terminado. Se debe dejar claro los elementos del costo del producto o servicio, así mismo debe definir algunas políticas tales como: bases para distribución de gastos comunes, sistema de producción (por proceso, por ordenes de trabajo), sistema de costeo a utilizar (absorción o Variable) .

Comercial detallará el cómo comercializará el producto, como será su envase, definirá la cantidad a vender, línea gráfica a utilizar , definirá a quien venderá el producto o servicio, definirá la estrategia competitiva a utilizar, identificará lo que diferenciará al producto o servicio comparado con los existentes en el mercado, definirá el canal de distribución (es decir el cómo llegará el producto al consumidor final), definirá precios, entre otros .

RRHH especificará su estrategia de administración, todo lo relacionado a programas de capacitación , remuneración, incentivos, sistema de remuneración, cantidad de trabajadores requeridos, aplicará lo establecido por ley, definirá la cantidad de horas máximas que trabajará el personal, definirá el proceso de selección y contratación, desarrollará los manuales de funciones.

Finanzas : es el responsable de especificar claramente la inversión inicial requerida (fija, diferida y de capital de trabajo) clasificada por área o función de la empresa, las fuentes de financiamiento, métodos de depreciación, métodos de control de inventarios, sistema de costeo a utilizar (en coordinación con producción), sistemas de remuneración al personal (en coordinación con RRHH), identificará los gastos comunes o colectivos, definirá métodos de distribución de gastos y bases para su distribución, Balance Apertura y consolidar los presupuestos por áreas, así como los Estados Financieros (Estado de Resultado, Balance de Apertura, Estado de Costo de lo Vendido, Estado de Costo de Producción) .

- **Cap. 3: Proceso de Producción / Prestación de Servicio:** Se simulará el proceso de producción y se determinará el costo del producto y la venta del mismo.
 - Así mismo se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos:
 - Definir el periodo de estudio
 - Cantidad a producir y vender
 - Por lo menos un ingrediente, material y/o insumo debe ser importado (si corresponde)
 - Considerar planillas de sueldos y salarios
 - Aplicar técnicas de control y contabilización de inventarios (si corresponde)
 - Kardex: si corresponde
 - Aplicación de impuestos de acuerdo a ley
 - Aplicar métodos de costeo

- Utilizar bases de distribución de gastos comunes y gastos departamentales
 - Elaboración del estados de costos de producción o prestación del servicio o comercialización del producto, Estado de Costo de Producción vendida , prestación del servicio o mercadería vendida y Estados de Resultados
- **Cap. 4** : Conclusiones y recomendaciones según los resultados obtenidos
 - **Cap 5** : críticas y sugerencias tanto a la metodología como al docente
 - Cualquier duda : llamar al 346 4000 , maryestherparada@upsa.edu.bo

Ma. Esther Parada
Docente de materia
UPSA

Bibliografía propuesta:

- Gestión de Empresa, con una visión estratégica; NICOLAS MAJLUF, ARNOLDO HAX : el libro está en biblioteca
- <http://www.marketing-ya.com/articulo6.html> Temas de Estrategia
- <http://www.slideshare.net/jcfdezmx2/estrategias-competitivas-presentation-826497> Temas de Estrategia
- Contabilidad de costos , JUAN FUNES ORELLANA

Considero que la Teoría de Juegos, los estudios de casos y la metodología basada en proyectos, son herramientas muy útiles que permiten lograr los objetivos generales y específicos de nuestras materias.

Siendo estudiante de la Maestría en Ingeniería Financiera en la UPSA tuve la oportunidad de vivenciar lo didáctico y pedagógico de la Teoría de Juegos y la de asumir roles en los procesos de enseñanza-aprendizaje, en una materia dictada por el Lic. Yerko Bonacic Vargas, quien desarrolló lo que se llama el Sistema de Gestión de Empresas (Sigem) que cuenta con un simulador que permite crear mercados virtuales y empresas que compitan en el mismo. La metodología está basada en la simulación que permite generar situaciones similares a la realidad empresarial.

La suma de todo lo indicado anteriormente es lo que motivo a analizar la posibilidad del cómo aplicar metodologías que permitan mejorar el proceso de enseñanza y aprendizaje, desarrollar competencias, aprender por experiencia, fijar conocimiento haciendo y acercar al estudiante a situaciones reales en las materias que dicto y como resultado está el documento anteriormente presentado, el cual está puesto a consideración de todos aquellos colegas que al igual que Yo creemos que es posible formar mejores profesionales, profesionales para la vida.

**Casos de Estudio
Desarrollado por Docentes
Facultad de Ciencias Empresariales
UPSA**

Área:
ECONOMÍA Y BANCA

CASO – ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE CRÉDITO

Autor: Juan Carlos Espada Irigoyen

Licenciado en Administración de Empresas
Especialista en Contabilidad Bancaria
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA
juancarlosespada@upsa.du.bo

Área: Economía y Banca

Temática: Productos Crediticios

Habilidades a desarrollar: Análisis y evaluación de Créditos

El reloj marcaba un poco más de las nueve de la mañana, cuando el Gerente de Créditos del Banco “La Alcancía” S.A., llama a su oficina a la recién contratada como Oficial de créditos, la Srta. Julia Méndez, quien había demostrado una rápida capacidad de asimilación y aprendizaje en el Banco, además había sido contratada por su excelente currículum en la Universidad y su reciente graduación de la misma.

El Gerente Comercial la presenta al señor Pastor Jiménez, un joven médico de nuestro medio, además le menciona que entre ellos existe una fuerte amistad desde las épocas de colegio y es el médico que eventualmente atiende a su familia. El Dr. Jiménez desea solicitar un préstamo personal de Dólares americanos 12.500.- para la compra de una movilidad para el uso de su esposa. El Gerente Comercial finalmente le solicita a la Lic. Méndez, que analice la solicitud presentada por su amigo a la brevedad posible, y que emita su informe final para analizarlo en la próxima reunión del Comité de créditos.

Ya en su escritorio, algo más relajada y mientras tomaban un poco de café, Jimena empieza a llenar los formularios respectivos de Solicitud de crédito y declaración Patrimonial..... El Dr. Jiménez es una persona muy atenta y agradable, además de muy buena presencia, quien se especializó en Nefrología clínica en España hace tres años. El Dr. Jiménez se encuentra casado desde hace dos años y tiene dos hijos de uno y dos años respectivamente. Su esposa trabaja en una Empresa Consultora de prestigio en el medio, desde hace cinco años, se **comenta** que es una profesional muy destacada.

El Dr. Jiménez trabaja actualmente en el hospital Petrolero durante las mañanas y percibe un sueldo mensual de Bs. 6.500.- y por las tardes atiende en su consultorio particular, lo que le reporta unos **ingresos brutos promedios** de Un mil quintos dólares mensuales. Por otro lado declara que posee una vagoneta Nissan modelo 2.005 que la adquirió hace tres años de la Empresa Nibol, que se encuentra en excelente estado de conservación.

Julia, que es una persona muy perspicaz, empieza a indagar sobre sus posibles deudas en otras Entidades financieras del Dr. Jiménez, quien menciona que la única deuda importante la tiene en el Banco Nacional de Bolivia, quienes le prestaron dólares \$us 26.500, hace aproximadamente cuatro años, para la compra de su casa en la cual vive actualmente con su familia; dice que su cumplimiento es excelente, inclusive se menciona que pueden verificar en el Banco que es un buen cliente. ¿? El avalúo actualizado de la garantía es del año 2.010, mes de Junio.

En cuanto a las políticas del Banco, Julia le informa al Dr. Jiménez, que para éste tipo de préstamos, el plazo máximo que le pueden otorgar es a un plazo de tres años y a un tasa preferencial del 8,5% anual, y dado el flujo de ingresos del Dr. Jiménez, consideraba que se debía establecer un sistema de amortización también mensual. El solicitante expresó que estaba totalmente de acuerdo. Posteriormente acordaron de establecer un sistema de amortización de cuotas fijas. (Amortización de capital e intereses). Cuota fija mensual de \$us. 401.

Por su parte el Sr. Pastor Jiménez, ofreció como garantes de la operación a su esposa a su suegro, dado que mantenía una excelente relación con este último ya que siempre le había ofrecido su respaldo para cualquier operación de esta naturaleza.

Al tiempo de concluir la reunión con su nuevo cliente, Julia manifestó que posiblemente le llamaría por teléfono en caso de que necesite alguna otra información adicional y que además le haría una visita a su domicilio, y que además debía obtener alguna información adicional para hacer una evaluación de la solicitud del préstamo. De cualquier forma el informe estará concluido en los siguientes cinco días, para presentarlo al Gerente Comercial del Banco, para luego presentarlo a consideración por el comité ejecutivo de créditos, quien deberá aprobar o rechazar la presente solicitud.

Según las políticas de préstamos del Banco, en nivel de endeudamiento de los prestatarios no debe superar el 25% del total de sus ingresos brutos.

Análisis de la operación.

- Usted es el Oficial de créditos, y debe realizar la evaluación crediticia y el análisis de la presente operación de crédito. Debe identificar, analizar y considerar todos los riesgos asociados al crédito que considera que son una amenaza para la operación y la Entidad a futuro o tal vez es un buen negocio para el Banco.
- ¿Puede realizar la evaluación con los datos que posee actualmente en el planteamiento de la operación? ¿Qué información adicional requiere?
- Prepare un detalle de toda la información interna adicional que necesita para la evaluación, y mencione la información que usted considera necesaria y porque la solicita.

- Prepare toda la información adicional que debe proporcionarle el solicitante de crédito y pídala.....en la visita que le debe realizar.
- Finalmente debe usted preparar su informe final. Este informe debe elaborarlo basado en toda la información que obtuvo, anexando los documentos de la información que respalda en informe. Finalmente en informe debe contener su recomendación para aceptar o rechazar la solicitud del préstamo presentada por el Dr. Jiménez.
- Se recomienda que el informe contenga tres partes: Antecedentes generales del solicitante y la operación; Análisis crediticio y recomendación final con los fundamentos más relevantes.
- Con la información que cuenta, identifique los riesgos potenciales que usted considera existen en la operación, tal y cual está planteada la operación.

CASO - COMPRA DE VEHÍCULO

Autor: Juan Carlos Espada Irigoyen

Licenciado en Administración de Empresas.
Especialista en Contabilidad Bancaria
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales - UPSA
juancarlosespada@upsa.du.bo

Área: Economía y Banca

Temática: Economía Bancaria

Habilidad a desarrollar: Análisis Financiero de Negocios

El Sr. Jaime Lazo es una persona solvente que tiene como actividad principal el transporte, el tiene 4 vehículos que trabajan de lunes a viernes en el transporte escolar de estudiantes de diferentes colegios, en los tres últimos años su negocio ha prosperado de manera exitosa y de acuerdo a la demanda de los servicios que presta ha visto la necesidad de contar con 2 micros adicionales para ampliar su negocio. El precio de los vehículos es de \$us. 18.000- cada uno y el está buscando en diferentes instituciones Financieras, la mejor opción para cubrir la demanda de servicios de su empresa.

Hasta la fecha el Sr. Lazo ha visitado las siguientes entidades e instituciones que podrían solucionar su demanda y necesidades:

1. La primera visita que realizó es a la importadora de vehículos “Toyota”, en la misma que le ofrecen adquirir los mismos de acuerdo a las condiciones y políticas de la mencionada firma.
 - Precio del vehículo \$us. 18.000.-
 - Aporte propio 20%
 - Plazo 3 años
 - Tasa 12% anual
 - Cuotas Fijas
2. La segunda visita la realiza a una entidad Bancaria en la misma que le ofrecen dos opciones:
 - La primera es darle un crédito a 3 años para la compra de los dos vehículos con un aporte propio del 10% del valor de ambos vehículos a una tasa del 10% anual con la garantía hipotecaria de ambos motorizados y dos garantes personales. Cuotas amortizables de capital e intereses, mensuales.
 - La segunda opción es una operación de Leasing Financiero, mediante la cual el Banco podría realizar la compra de los vehículos

de la casa importadora al contado y le ofrece realizar una operación de Leasing Financiero o arrendamiento financiero de ambos vehículos por el tiempo de 5 años, en el mismo que debe pagar un alquiler mensual de \$us. 560.- y con la opción de compra por un valor residual de \$us. 4.500.-de cada vehículo al quinto año. El Banco ofrece a la casa importadora triangular la operación y le solicita un descuento del 5% por la compra al contado de los vehículos, además de la posibilidad de descontar letras de cambio a una tasa de interés del 8% anual.

3.- La tercera visita la realiza a una Cooperativa de ahorro y crédito, la misma que le realiza la oferta de acuerdo a sus políticas y condiciones de la Entidad, las mismas que están a una tasa del 14,5% anual y a un plazo de 3 años. Sin aporte propio y con Garantía Hipotecaria de su vivienda.

Planteamiento:

1. Si UD. Fuera el Sr. Jaime Lazo, cuál sería su decisión al respecto, considerando que está buscando la mejor oferta para su negocio? Justifique su decisión y demuestre porqué de la misma?

Área:
RECURSOS HUMANOS

CASO “.....Latin American Inc, Bolivia

Autor: Juan Francisco Nougues Carello

Licenciado en Relaciones Públicas.
Especialista en Organización y dirección superior de Empresas.
Especialista en Administración de Recursos Humanos.
Estudiante de la Maestría en Educación Superior
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
juannougues@upsa.edu.bo

Área: Recursos Humanos

Temática: Clima Organizacional

Habilidades a desarrollar: Análisis y aplicación de herramientas para evaluar el Clima Organizacional.

. .. **Latín American Inc, Bolivia**, es una empresa de servicios petroleros que llegó a Bolivia en el año 1999, la empresa no cuenta con un área responsable de la **Gestión Humana (GH)**, la persona que se encarga de las funciones de Recursos Humanos, se limita a la confección de planillas de sueldos, definición y organización de las vacaciones del personal, confección de contratos laborales y a atender los requerimientos de los trabajadores y algunos otros aspectos técnicos operativos de la función.

No existe una planificación adecuada de la GH, como así mismo no se ejecutan acciones tendientes a mantener a las personas motivadas y en un buen clima laboral, entre otras falencias detectadas.

La persona encargada del área de Recursos Humanos, afirma que estas limitaciones ocasionan insatisfacción en el personal, generando desmotivación y falta de identificación con la empresa. Los trabajadores opinan que el trabajo es eminentemente físico, lejos de sus hogares, requiere de una mayor motivación, valoración de sus esfuerzos y una remuneración acorde con dichas actividades, asimismo desean ser tenidos en cuenta en la toma de decisiones en las que consideran que pueden aportar experiencias, ideas creativas, etc.

Los trabajadores consideran que existe favoritismo por parte de los superiores, ocasionando rivalidades entre los que son “favorecidos” y los que no, este aspecto les genera mucha desmotivación, pues sienten que sus esfuerzos y los conocimientos técnicos puestos en el trabajo valen menos en relación a quien está más cerca del poder y tiene privilegios. Asimismo existen conflictos permanentes entre compañeros de trabajo y la cooperación, el dialogo, la negociación esta dificultada por la permanente falta de confianza.

Consciente de esta realidad y del valor que tiene un trabajador satisfecho es que la Alta Gerencia de la empresa ha solicitado a una prestigiosa consultora local, la realización de un **diagnóstico del clima laboral** que le permita tomar decisiones acertadas y poder generar nuevas acciones encaminadas a solucionar los problemas existentes.

Las conclusiones del diagnóstico realizado por la consultora contratada, son las siguientes:

1. Los trabajadores no están satisfechos con la autoestima que actualmente adquieren en las labores que desempeñan, consideran que deberían obtener una mayor valoración personal.
2. Consideran que deberían ser tenidos en cuenta como parte de la empresa, para la definición de los objetivos organizacionales.
3. Están insatisfecho con el sentimiento de autoestima que adquieren dentro del puesto laboral que desempeñan, consideran que no realizan tareas que valga la pena hacerlas.
4. Consideran que las oportunidades que tiene dentro del puesto para desarrollar su personalidad, son insuficientes.
5. Los trabajadores en general, no se sienten identificados con la empresa.
6. No consideran al trabajo que desempeñan como un medio que los lleve a progresar como personas, como tampoco a desarrollar sus competencias.
7. La empresa no premia, ni reconoce los esfuerzos realizados.
8. Los Jefes no fomentan ni posibilitan la formación de sus subordinados.
9. Algunos trabajadores reciben órdenes simultáneamente de diferentes personas.
10. Consideran que sería conveniente que existiera un área definida y exclusiva para la Gestión Humana (GH).
11. Consideran necesario que existan Manuales de Funciones, porque a veces los trabajadores no saben que hacer.
12. No se los toma en cuenta en ciertas actividades dentro de la empresa, solamente concurren los administrativos y la alta gerencia.
13. La interrelación entre los trabajadores, a veces, genera conflictos y peleas.
14. Los trabajadores esperan que la empresa les de más importancia a ellos, como personas.
15. Los trabajadores muestran una marcada tendencia hacia la insatisfacción en sus labores diarias.

Usted se desempeña como **Gerente General** de la empresa y recibe el informe de la consultora sobre la situación actual del clima organizacional de su empresa.

Requerimiento básico

¿Qué cambios, con sus correspondientes acciones operativas, Usted debería implementar de manera tal que contribuyan al desarrollo de ajustes **“personas y cargo”**, como también ajustes **“personas y ambiente”** y de esa manera se regularice y se mejore, significativamente, el desempeño general de todos sus trabajadores?-

Área:

MERCADOTECNIA

Caso: San Isidro S.A.

Autor: Ing. Juan Fernando Subirana Osuna

Licenciado en Ingeniería Comercial
Candidato a Magíster en Ingeniería Financiera
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
juanfernandosubirana@gmail.com

Área: Marketing y Publicidad

Temática: Pronósticos, Regresiones y Procesos Estocásticos

Habilidad a desarrollar: Proyección de Ventas en situaciones de crisis.
Proyección utilizando Procesos Estocásticos.

SISA: INICIO

La empresa San Isidro S.A. es la respuesta al deseo de incursión de la Sra. Faustina Cuéllar en el rubro del transporte pesado.

La ruta elegida por la Sra. Faustina para atender fue la de Yacuiba – Santa Cruz, en la que transportaba telas para abastecer su taller de costura.

La empresa de transporte ha iniciado operaciones en enero de este año.

COMPETENCIA Y MERCADO

Normalmente, el taller de costura de la Sra. Faustina se abastecía a través de las 2 empresas que cubrían la ruta Yacuiba – Santa Cruz, La Segura S.R.L. y La Veloz S.A.

Los cargamentos transportados durante los últimos se detallan en el siguiente cuadro.

AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
VOL (Ton.)	1.000	1.060	1.150	1.265	1.300	900	800	1.100	1.400	1.500

Fuente: IB Consulting

La tarifa de transporte vigente el 2009 es de 5,50 US\$/Ton., esta tarifa está regulada de acuerdo a la expresión:

$$TT_{N+1} = TT_N [1 + \Delta\%IPC]$$

HISTORIA Y ESCENARIO MACROECONÓMICO

El país ha tenido un marcado periodo de crisis durante las gestiones 2005 a 2007, debido a un reflejo de la crisis financiera acaecida en un país vecino.

A seguir se tiene un histórico de los Índices de Precios al Consumidor (IPC):

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009
IPC	120	130	132	135	143

Fuente: INE

- 1) Proyectar el Volumen a Transportar del 2010 al 2014. – nota: asuma que no habrá crisis en el futuro. –
- 2) Proyectar la Tarifa de Transporte del 2010 al 2014.

DATOS DEL NEGOCIO

La capacidad de transporte de SISA es de 1.600 Ton. / año y la tarifa aplicable es la proyectada.

El excedente de carga que SISA no pueda transportar será transportado por una de las empresas competidoras a una tarifa 10% más alta.

Sin embargo la estructura de costos del sistema es bastante errática y según los asesores de la Sra. Faustina es “improyectable”.

La Sra. Faustina Cuéllar no le cree a sus asesores, sus 2 hijos universitarios, y decide consultar otra opinión respecto a los datos.

AÑO	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Costo / Ton.	1,20	1,33	1,25	1,17	1,48	1,56	1,37	1,70	2,30	1,48

Fuente: IB Consulting

- 3) Estime en base a la información proporcionada de los costos los valores de éste para el 2010 a 2014. – nota: utilice un proceso estocástico normal. –

DECISIÓN FINAL

La capacidad de transporte de SISA es de 1.600 Ton. / año y la tarifa aplicable es la proyectada.

Así mismo la Sra. Faustina ha invertido 15.000 US\$ en los activos de la empresa y espera que el rendimiento de la inversión sea mínimamente de 15%.

- 4) **Elabore el flujo de caja operativo y calcule el VAN de la Sra. Cuéllar.** – nota: no considere ninguna depreciación ni impuestos. –

Caso: Importadora Santos S.R.L.

Autor: Ing. Juan Fernando Subirana Osuna

Licenciado en Ingeniería Comercial
Candidato a Magíster en Ingeniería Financiera
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
juanfernandosubirana@gmail.com

Área: Marketing y Publicidad

Temática: Muestreo Probabilístico y Optimización

Habilidad a desarrollar: Determinación del Tamaño de Muestra.
Asignación óptima del presupuesto comercial.

IMP. SANTOS: INICIO

El Sr. Juan José Santos empezó a trabajar en una empresa de transporte pesado en la década de los 80's, primero como ayudante y posteriormente como chofer de camión, traía productos de la canasta familiar desde Argentina.

Posteriormente, en la década de los 90's con su hermano, el Sr. Kevin Santos, solicitan un préstamo bancario y forman la *Importadora Santos S.R.L.*, iniciando operaciones con 3 camiones. Dada la experiencia previa que tenían los Hnos. Santos en el transporte e importación de productos no les fue difícil operar el negocio.

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

La demanda de la Importadora Santos es esencialmente una *Demanda Derivada*, pues el 100% de sus ventas son realizadas a mayoristas, quienes se encargan de revender y productos hasta que llegue al consumidor final.

El consumidor meta de sus productos son hogares establecidos en periodo de crecimiento, compuestos (en promedio) por 4 personas y de un Nivel Socioeconómico Bajo, Medio – Bajo y Medio – Medio.

En la actualidad sus ventas están cayendo dramáticamente porque los productos competidores se han enfrascado en agresivas campañas de marketing, esto ocasiona que los mayoristas demanden menos productos de Importadora Santos.

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Ante la abrupta disminución de sus ingresos los Hnos. Santos se dieron cuenta que era necesario tomar cartas en el asunto y revertir esta tendencia lo antes posible.

Para suerte para ambos sus hijos universitarios, recién egresados del área empresarial, Carlos – hijo de Juan José – y Regina – hija de Kevin – podían ayudarlos.

Luego de un almuerzo familiar de domingo llegaron a definir 2 alternativas de solución:

- Iniciar una agresiva campaña de marketing para sus productos.
- Analizar el potencial ingreso al mercado de un producto nuevo.

Acordaron que Regina se hará cargo de la campaña de marketing con un presupuesto asignado de 10.000 US\$.

Por su parte, Carlos se hará responsable del estudio de mercado para la introducción del producto nuevo; su padre y su tío le recomendaron enfáticamente que tratara de reducir los costos al mínimo.

CAMPAÑA DE MARKETING

Regina, antes de diseñar su plan de medios realizó un sondeo de mercado que le proporcionó información sobre los medios de comunicación que son preferidos por su mercado meta, así como los costos asociados a cada medio.

MEDIO	AUDIENCIA TOTAL	% MERCADO META	COSTO / ANUNCIO	LÍMITE MÁXIMO
Televisión	10.000 pers	35%	500 US\$	5 anuncios
Radio	4.500 pers	60%	150 US\$	5 anuncios
Revista	3.500 pers	45%	200 US\$	10 anuncios
Periódico	8.000 pers	55%	400 US\$	11 anuncios
Mailing	35.000 pers	3%	350 US\$	No hay

Fuente: Elaboración Propia

Adicionalmente el dueño de la Revista y del Periódico insiste en firmar un contrato en que Importadora Santos se comprometa a no publicitar más en la Revista que en el Periódico.

Esta condición molestó al Sr. Kevin Santos, padre de Regina, quien comentó que firmar ese contrato podría traer resultados contraproducentes a la empresa, porque publicitar en el Periódico es más caro que en la Revista.

- 5) Elabore el Plan de Medios de Imp. Santos considerando la maximización de la Audiencia Meta. – nota: asuma que se firma el contrato con el dueño de la Revista y del Periódico –.

- 6) Responda al Sr. Kevin ¿qué pasaría si firma el contrato?
- 7) Si el presupuesto asignado para la campaña fuera de 13.500 US\$ ¿a cuántas personas más llegaría la campaña publicitaria? – nota: utilice el Precio Sombra del análisis de sensibilidad –.

ESTUDIO DE MERCADO: PRODUCTO NUEVO

Mientras Regina configura el Plan de Medios de Importadora Santos, Carlos inicia el diseño de un Estudio de Mercado para medir la aceptación, en su mercado objetivo, de un producto nuevo.

En función a los objetivos de la investigación y las necesidades de información de la misma, ha redactado un cuestionario base y lo ha testado con una Prueba Piloto, aplicada entre sus amigos y familiares.

La pregunta, considerada, relevante fue:

¿Cuál es su grado de interés en adquirir un producto semejante al que consume de una marca alternativa, procedente de Argentina?

MUY ALTO	ALTO	INDISTINTO	BAJO	MUY BAJO

A seguir se detallan las respuestas de las 30 personas encuestadas.

Grado de Interés Respuestas

MUY ALTO	2
ALTO	4
INDISTINTO	7
BAJO	8
MUY BAJO	9

Fuente: Elaboración Propia

Se consideran como respuestas favorables aquellas personas que mencionaron tener un grado de interés Muy Alto y Alto.

Luego de sostener una charla con su padre (Sr. Juan José), Carlos tiene las siguientes premisas básicas para determinar la cantidad de encuestas a realizar:

- Importadora Santos estaría dispuesta a invertir con un potencial de mercado del 30%.
- El punto de equilibrio del proyecto es un potencial de mercado de 25%.

Se realizarán 1 encuesta por hogar en las zonas donde se estima que reside el mercado meta potencial del nuevo producto. No se presume ninguna correlación entre los consumidores potenciales, quienes son (aproximadamente) 10.000 personas.

Carlos quiere trabajar con una confianza de 95% ($z = 1,96$) y con un porcentaje de reemplazo del 3,5%, considerando los posibles errores tanto de los encuestados como de los encuestadores.

Adicionalmente, el Sr. Juan José, quiere tener la información segmentada en 3 grupos de personas: clase baja, clase media-baja y clase media-media.

Los Hnos. Santos, Juan José y Kevin, tienen las siguientes restricciones:

- a) Al menos 20% de las encuestas deben ser aplicadas en la clase media-media.
- b) La cantidad de encuestas aplicadas en la clase baja no debe ser más del 50%.
- c) Todas las clases deben tener por lo menos 30 encuestas.
- d) Le recuerdan a Carlos que debe hacer todo lo posible por minimizar los costos.

También se han cotizados los costos de recolección de información por segmento:

Clase	Baja	Media-Baja	Media-Media
Costo / encuesta	1,50 US\$	2,10 US\$	3,10 US\$

Fuente: Elaboración Propia

Adicionalmente a estos costos de recolección se tienen otros costos de carácter fijo:

Costo Fijo	Monto
Tabulación	200 US\$
Análisis	350 US\$
Informe	150 US\$

Fuente: Elaboración Propia

- 8) Selecciones el Muestreo más adecuado para trabajar y determine el tamaño óptimo de muestra. – nota: observe que se carece de un directorio.
- 9) ¿Cómo será repartida la muestra en función de las restricciones planteadas?
- 10) **A cuánto asciende el costo total del estudio.** – nota: considere los costos fijos y los costos variables de recolección. –
- 11) Si se tuvieran que realizar 350 encuestas ¿a cuánto ascendería el costo total del estudio? – nota: utilice el Precio Sombra del análisis de sensibilidad –.

Caso: Empresa Cruceña Aceitera S.R.L.

Autor: Ing. Juan Fernando Subirana Osuna

Licenciado en Ingeniería Comercial
Candidato a Magíster en Ingeniería Financiera
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
juanfernandosubirana@gmail.com

Área: Marketing y Publicidad

Temática: Teoría de la Toma de Decisiones

Habilidad a desarrollar: Toma de decisiones sobre 1 variable.
Aplicación de Árboles de Decisión.
Análisis de viabilidad de promociones sobre precio.

ECA: PRIMEROS AÑOS

La Empresa Cruceña Aceitera S.R.L. fue fundada por el Sr. Antonio López en la década de los 90's como un emprendimiento netamente familiar.

La empresa arrancó operaciones con una capacidad instalada de 10.000 litros diarios, trabajando 260 días al año, los 100 días de paro por la baja demanda se utilizaban para realizar mantenimientos preventivos de la maquinaria.

A fines de los 90's la tendencia de crecimiento del consumo se hacía cada vez mayor y el tiempo destinado a mantenimiento preventivo de la planta disminuyó, pasando de 100 días al año a solo 30; esto aunado con la obsolescencia de las máquinas redujo la productividad diaria a 8.000 litros diarios.

COMPETENCIA Y MERCADO

Entre el año 1999 y el año 2001 dos nuevas empresas incursionaron en el, ya saturado, mercado aceitero local, Oil Andes S.A. y Aceites Orientales S.A (AOSA).

Estas empresas con una estrategia de penetración de mercado agresiva, incursionaron con precios más bajos al promedio de la industria, capturando rápidamente una importante porción del mercado tradicional de ECA.

Avanzando hacia el año 2004 Oil Andes S.A. compró a todas las empresas tradicionales competidoras del mercado dejando el escenario de la siguiente manera.

<u>Empresa</u>	<u>Participación Mercado</u>
Oil Andes	49%
AOSA	28%
ECA	23%

Fuente: IB Consulting (dic-2004)

Si bien el mercado puede considerarse como un Oligopolio, desde el punto de ECA esta figura era una *colusión de mercado en su contra*¹⁸.

Esta distribución de mercado se ha mantenido estanca desde el 2004 hasta el 2009.

Empresa	Part. MK 2004	Part. MK 2005	Part. MK 2006	Part. MK 2007	Part. MK 2008	Part. MK 2009
Oil Andes	49%	48%	48%	49%	51%	50%
AOSA	28%	28%	27%	27%	25%	27%
ECA	23%	24%	25%	24%	24%	23%

Fuente: IB Consulting (2009)

DECISIÓN DE MEJORA

En un marco de mejorar su respuesta al mercado, ECA ha decidido a fines del 2009 gestionar la readecuación de toda su planta de tratamiento para en el 2010.

Tiene 3 alternativas:

- Comprar 1 equipo japonés con capacidad de producción de 15.000 litros / día.
- Comprar 2 equipos chinos con capacidad de producción de 10.000 litros / día.
- Reacondicionar su planta actual para recuperar su productividad original de 10.000 litros diarios.
-

El equipo japonés tiene un costo de 1,5 millones de dólares.

Cada equipo chino tiene un costo de 1,2 millones de dólares.

El reacondicionamiento de la planta, encargado a una empresa alemana, tendría un costo de 1,0 millón de dólares.

Se estima que podría tenerse un precio de venta 1,20 US\$ / litro vendido, un costo de producción fija de 0,70 US\$ / litro y que cada litro producido y no vendido tiene un costo de 0,08 US\$ / litro.

De acuerdo a los escenarios de demanda proporcionados por el Sr. José López, Gerente Comercial, al Sr. Fidelio Pérez, Gerente de Planificación se tienen las siguientes estimaciones, expresadas en litros diarios.

¹⁸ Fuente: Entrevista realizada a José López, Gerente Comercial de ECA (hijo de Antonio López)

Escenario	Dem 2010	Prob
Pesimista	9.000	30%
Más Probable	12.000	65%
Optimista	23.000	5%

Fuente: Gerencia Comercial ECA (nov-2009)

Dado que el Sr. Fidelio Pérez, no es familiar del Sr. Antonio López (Gerente General y Propietario) debe respaldar sus decisiones con un análisis económico – estadístico.

- 12)** Determine cuál es la mejor opción para ECA utilizando el método de decisión del Mínimo Costo de Oportunidad Esperado (POE). – nota: considere año comercial de 360 días de trabajo (sin mantenimiento) para su análisis. –

OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS

En febrero de 2010 el Presidente Ejecutivo de Oil Andes S.A. el Sr. Gustav Olaff le ofrece al Sr. López comprar ECA, el 2011, por 1,5 veces su flujo operativo (pago) del 2010.

El Sr. López, con sus 68 años de vida auestas y sus 50 años de trabajo sacrificado, considera una interesante oferta para garantizar su jubilación y, de paso, garantizar una *fácil* división de herencia entre sus conflictivos hijos. Así que acepta la propuesta del Sr. Olaff, quien por lo visto está decidido a ser el único proveedor del mercado.

Con esta oferta en mente el Sr. López ordena a todo su plantel gerencial, incluido su hijo José que tenía la esperanza de quedarse a cargo de la empresa algún día, diseñar alternativas para maximizar el flujo operativo (pago) de ECA para el 2010.

Luego de un análisis estratégico definen las siguientes propuestas:

- (1) Disminuir el precio de venta en una 10%.
- (2) Incrementar el presupuesto del área comercial en un 250.000 US\$, esto podría traer un incremento en venta del 10% (con un 70% de probabilidad) o en su defecto no tener ningún efecto en las ventas (con una probabilidad de 30%).

Para analizar el impacto en las ventas físicas de la promoción del precio se tiene una recopilación de datos históricos de la demanda, precios de mercado e ingresos promedio del consumidor meta.

Se asume la demanda del escenario pesimista, los precios y costos idénticos al análisis realizado el 2009 y la capacidad de la planta, definida a fines del año anterior.

ECA para el año 2010 no tiene prevista ninguna inversión, porque todas las mejoras de la planta se realizaron a fines del 2009. Adicionalmente, el Sr. Fidelio Pérez, estima que no habrá ningún incremento en el ingreso per cápita.

13) Estime en base al Anexo 1 la elasticidad precio-demanda e ingreso-demanda y su efecto en la ventas. – nota: utilice un modelo Cobb-Douglas.

14) Diseñe y resuelva un árbol de decisión para elegir la alternativa comercial que maximice el flujo operativo de ECA. ¿En cuánto se vendería ECA el 2011 bajo el escenario de demanda pesimista?

ANEXO 1: SERIES HISTÓRICAS

Año	Cantidad	Precio	Ingreso
1999	30.250	1,40	1.000
2000	31.200	1,35	1.020
2001	31.105	1,33	1.040
2002	32.300	1,30	1.061
2003	33.500	1,27	1.082
2004	33.870	1,26	1.104
2005	35.200	1,23	1.159
2006	36.100	1,22	1.217
2007	36.050	1,22	1.278
2008	35.900	1,22	1.342
2009	35.500	1,23	1.409

Cantidad = Demanda de la Industria en Its/día

Precio = Promedio Ponderado del Mercado

Ingreso = PIB per cápita

Fuente: IB Consulting (2009)

Caso: Imagen Limpia S.R.L

Autor: Mónica Fabiola Rivero Aranibar

Licenciada en Ingeniería Comercial
Magíster en Marketing y Logística
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
monicarivero@upsa.edu.bo.

Área: Marketing

Temática: Matriz Boston Consulting Group – BCG

Habilidad a desarrollar: Capacidad de análisis y aplicación cualitativa la Matriz Boston Consulting Group – BCG.

La Empresa **IMAGEN LIMPIA S.R.L.**, se dedica a la producción y comercialización de diversos productos para la higiene personal. La Dirección de Marketing tiene que presentar la planeación, estrategias a seguir y recursos a destinar para su cartera completa de productos, para lo cual requiere identificar y conocer la situación en la que actualmente se encuentra cada uno de ellos.

El champú-acondicionador (2 en 1) es considerado por los clientes como un producto demasiado fuerte que reseca el cabello y el cuero cabelludo. Los niveles de venta están en un franco decrecimiento y son cada vez menos las personas que utilizan el producto. Por el contrario, el desodorante aerosol goza de gran aceptación y hasta ahora ha mantenido un buen nivel de ventas. Sin embargo, por la preocupación social y ambiental de la capa de ozono, el mercado de aerosoles, se ha visto considerablemente afectado, y están surgiendo nuevas alternativas.

Hace 6 meses, IMAGEN LIMPIA, incursionó con el gel antiséptico de uso para las manos, con la expectativa de lograr un importante volumen de ventas, dada la alta demanda, sin embargo, los resultados aún no han sido significativos.

La pasta dental anti caries: limpieza profunda, blanqueadora y sensación de larga duración ha logrado consolidarse en el mercado, se lo asocia con un producto de tradición y tiene una imagen de marca reconocida en el medio. El enjuague bucal, a pesar de la dura competencia y ventas elevadas, se perfila como un producto prometedor y generador de efectivo.

Con la información anterior, se pide que:

- a. Analice la cartera de productos de IMAGEN LIMPIA y sitúe a cada uno de ellos en la matriz Boston Consulting Group – BCG, explicando la clasificación a la que pertenecen. ¿Qué acciones estratégicas le recomendaría a la Dirección de Marketing de esta empresa?
- b. Si esta empresa requiere ampliar el análisis de planeación de cartera de productos con la matriz General Electric - GE, sugiera al menos

dos índices que pudiera utilizar para medir *el atractivo de la industria* y lo propio para *la fuerza del negocio*.

Caso: ¿Cómo, Cuándo y Hacia Dónde Crecer?

Autor: Mónica Fabiola Rivero Aranibar

Licenciada en Ingeniería Comercial
Magíster en Marketing y Logística
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
monicarivero@upsa.edu.bo.

Área: Marketing

Temática: Matriz de Ansoff – Crecimiento Producto Mercado

Habilidad a desarrollar: Capacidad analítica, crítica y propositiva en la aplicación cualitativa de la Matriz de Ansoff – Crecimiento producto/mercado.

Usted ha aprendido que la Matriz de Ansoff - expansión producto/mercado permite identificar las oportunidades y estrategias de crecimiento que podría desarrollar una empresa. El dueño del Gimnasio que funcionaba hace un par de años en la UPSA, preocupado ante el limitado número de clientes que tenía, pudo haber orientado mejor el rumbo de sus decisiones en lugar de retirarse. En ese sentido, se le solicita que elabore un informe de análisis de posibilidades de crecimiento que tenía el Gimnasio, aplicando la matriz de Ansoff.

Ilustre gráficamente la matriz y describa la manera en que cada estrategia se podía ejecutar según corresponda para cada caso, debiendo especificar tanto el tipo de producto/servicio como el tipo de mercado.

Caso: ¿Diferenciación de Envase para.....Simplemente Vender Leche?

Autor: Mónica Fabiola Rivero Araníbar

Licenciada en Ingeniería Comercial
Magíster en Marketing y Logística
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
monicarivero@upsa.edu.bo.

Área: Marketing

Temática: Política sobre el Mix Comercial

Habilidad a desarrollar: Capacidad de tomar decisiones desde el punto de vista cualitativa y cuantitativo de las variables del Mix Comercial.

Una empresa de la industria láctea decide orientar sus ventas a 3 diferentes segmentos de mercado (clases alta, media y baja) con el mismo producto (leche) cambiando únicamente el envase y la marca comercial. La diferencia de precios entre segmentos es del 20% por cada uno.

¿Qué tipo de envases podrá usar para lograr su objetivo de ventas?

Considere la función del envase y otras decisiones específicas relacionadas con el perfil del consumidor y precio, proponiendo además la estrategia de distribución más adecuada a aplicar según el número de intermediarios necesarios para la comercialización de dicho producto.

Caso: ¡Desafiando a la Lectura....Bienvenida Editorial Sevilla!

Autor: Mónica Fabiola Rivero Aranibar

Licenciada en Ingeniería Comercial
Magíster en Marketing y Logística
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
monicarivero@upsa.edu.bo.

Área: Marketing

Temática: El Mix Comercial

Habilidad a desarrollar: Capacidad analítica, crítica y propositiva, debiendo tomar decisiones estratégicas sostenibles en función a cada una de las variables del Mix Comercial.

Hace un par de meses, en oportunidad de la XI Feria Internacional del Libro, le llegó la oferta de una Editorial Española “SEVILLA”, interesada en tener una Representación de la misma en Santa Cruz de la Sierra. El Agente Comercial de la Editorial tomó contacto con usted porque tiene referencias de que es Especialista en Marketing y puede interesarle la oferta. La Editorial SEVILLA, tiene 40 años de tradición y presencia en más de 20 países. Ofrece una amplia línea de libros, sin embargo, ha decidido concentrar su ingreso a Bolivia con algunas de las siguientes líneas:

Línea 1: Textos académicos a nivel universitario en las áreas de marketing, finanzas, gestión estratégica, ingeniería petrolera, agropecuaria, medicina y artes. Todos los libros llevan incluido un CD.

Línea 2: Ediciones de Gastronomía que comprenden libros, colecciones y revistas con recetas de la más alta cocina internacional y típica por países.

Línea 3: Libros de autoayuda, superación personal y desarrollo de negocios. Esta línea concentra temas de liderazgo, motivación, emprendimiento, riesgo, estrategias y éxito en los negocios.

Línea 4: Libros de moda, diseño y decoración, con muestras e instructivos para aplicar en textiles, artesanía en cuero y artículos para el hogar.

Haciendo un análisis de la competitividad del material que ofrece, se conoce que la calidad del contenido de los libros de la Editorial SEVILLA son casi similares a los de Mc Graw Hill y Prentice Hall, entre otros. Sin embargo los de SEVILLA, se venden a menor precio ya que la mayoría de sus textos no requieren traducción para su edición y publicación, como normalmente sucede con las otras Editoriales.

Revisando estadísticas y noticias recientes en la prensa, usted ha podido confirmar que en los últimos cuatro años, el hábito por la lectura se ha visto incrementado en Bolivia en general y, en Santa Cruz en particular.

En base a dicha información y aplicando cada uno de los conceptos aprendidos a lo largo de la materia, se solicita que desarrolle los siguientes puntos, **seleccionando previamente, la o las líneas** con las que podría operar la Representación en Santa Cruz de la Sierra. Como dato adicional, le acaba de llegar un mail de la Editorial SEVILLA, indicando que estaría dispuesta a ingresar a Bolivia con una sola línea de libros siempre y cuando se compense con el volumen de compra.

- a. ¿En función a la o las líneas de libros elegida(s), describa el perfil del mercado meta haciendo mención a variables de tipo demográfica, psicográfica, conductual y especifique el tipo de estrategia de marketing a aplicar.
- b. ¿A quién y por qué consideraría competencia directa e indirecta?
- c. ¿Qué criterio o estrategia de posicionamiento recomienda para la línea de libros elegida?
- d. ¿Cuáles son las características o atributos que debe destacar de la línea de libros? Se trataría de un producto fundamental, real o aumentado?
- e. ¿Qué factores debe considerar en la fijación del precio para este tipo de producto?
- f. ¿Qué acciones recomendaría para promocionar/comunicar la oferta de los libros de Editorial SEVILLA?
- g. ¿Qué estrategia de distribución sería la más recomendable?

CASO: ANÁLISIS Y APLICACIÓN DE CONCEPTOS DE MARKETING

Autor: Mónica Fabiola Rivero Aranibar

Licenciada en Ingeniería Comercial
Magíster en Marketing y Logística
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
monicarivero@upsa.edu.bo.

Área: Marketing

Temática: Base conceptual del Marketing

Habilidad a desarrollar: Análisis y aplicación de conceptos de marketing, desarrollo de opinión y propuestas creativas.

1. Defina con sus propias palabras lo que entiende por Marketing.
2. Explique brevemente la diferencia que existe entre el concepto/filosofía de Venta y el de Marketing.
3. Defina y compare los conceptos de Necesidad, Deseo y Demanda.
4. Describa las diferencias que existen entre ventas, distribución y comercialización.
5. ¿Qué relación existe entre la planificación estratégica y el proceso de marketing y por qué es importante segmentar el mercado?
6. ¿A qué se refiere la miopía mercadológica?
7. ¿Por qué podría una comprensión detallada del modelo del proceso de decisión de compra de los consumidores, ayudar a los especialistas en marketing a desarrollar estrategias de marketing más efectivas para conseguir clientes y mantener su fidelidad? ¿Hasta qué punto cree que ese modelo es universal y útil? Justifique su análisis y respuesta.
8. Explique brevemente al menos dos diferencias que existen entre el mercado de consumidores y el de empresas o industria.
9. Al diseñar la publicidad de un tipo de café instantáneo, ¿qué le resultaría más útil: información demográfica de los consumidores o sobre sus estilos de vida y personalidad y qué contenido de mensaje recomendaría? Justifique su respuesta.
10. ¿En qué consiste la determinación de precio basada en la penetración de mercado?
11. ¿Cómo define ventaja competitiva?
12. Explique cómo se relacionan la Matriz Boston Consulting Group con el Ciclo de Vida de Producto.
13. Defina los siguientes conceptos y describa la forma en que se relacionan entre sí: Imagen, Diferenciación, Propuesta de valor y Posicionamiento.
14. ¿Qué entiende por Línea de Productos? y defina las dimensiones de la Mezcla de Productos: ancho, largo, profundidad y compatibilidad. Se recomienda que realice un breve ejercicio aplicando cada uno de estos conceptos, al caso de un Supermercado.

15. Usted necesita contratar un vendedor para su Empresa de Seguros y Reaseguros y tiene dos candidatos:

- a. Un candidato con 5 años de experiencia en ventas de productos de consumo masivo, pero que no tiene ninguna formación técnica en sistemas de seguros y reaseguros.
- b. Un candidato sin ninguna experiencia en ventas pero con conocimiento técnico del sector salud (trabajó en una clínica privada como asistente administrativo durante 5 años).

¿A cuál de los dos candidatos contrataría? Justifique su decisión.

Área:

FINANZAS

CASO: Frigorífico Bicentenario SRL.

Autor: Mary Esther Parada Parada

Licenciada en Auditoría y Finanzas

Magíster en Ingeniería Financiera

Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA

maryestherparada@upsa.edu.bo

Área: Costos

Temática: Teoría de la Contabilidad de Costos

Habilidades a Desarrollar: Capacidad de aplicar la teoría a la práctica, capacidad de análisis, Estructurar información, Identificar un problema y darle solución, capacidad de tomar decisiones.

Frigorífico Bicentenario SRL , quiere lanzar al mercado un nuevo producto “Nuggets de Cerdo”, para lo cual solicita que su persona analice la información que se detalla a continuación y que defina la conveniencia o no de lanzar al mercado dicho producto.

- a) De acuerdo a la Investigación de Mercado el consumidor estaría dispuesto a pagar por el Producto Bs.20.- (valor bruto) por una caja de 300 grs.
- b) La demanda proyectada en promedio mensual es de 250.000 cajas de 300 grs. (ventas
- c) Para la producción de una caja de “Nuggets de Cerdo” de 300 grs., se requiere :)

carne de cerdo	250	grs	26	Bs. c/kilo	valor neto
Harina de pan o pan molido	40	grs	5	Bs. c/kilo	valor neto
condimentos y conservantes			1	bs/ por caja	valor neto
Envoltura plástica			0.1	bs/ por caja	valor neto
Caja	1	caja	0.5	bs/ por caja	valor neto
Mano de obra directa			2	bs/ por caja	
Mano de obra indirecta			1	bs/ por caja	

- d) La depreciación de la maquinaria e infraestructura de toda la empresa al año es de Bs. 560.000.- monto del cual se asignará al producto el 10%
- e) Otros Gastos indirectos de fabricación asignados al producto son Bs. 80.000.- mes
- f) Los gastos operacionales mensuales de la empresa actualmente ascienden a Bs. 2.800.000.- y la introducción de este nuevo producto generará un incremento del 15%.

g) La Empresa en promedio genera un 35% utilidad por producto.

Base su respuesta utilizando:

- Estado de Costo de Producción.
- Estado de Resultado
- Análisis de utilidades y precios
- La Empresa utiliza el Sistema de Costeo Directo o Variable.
- Así mismo sería importante que indique a la empresa qué sistema de Control de Inventarios debería utilizar
- Debe respaldar su respuesta cualitativa con datos cuantitativos.

Caso: Cerámica Oriental SRL

Autor: Mary Esther Parada Parada

Licenciada en Auditoría y Finanzas.
Magíster en Ingeniería Financiera
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
maryestherparada@upsa.edu.bo

Área: Costos

Temática: Teoría de la contabilidad de Costos

Habilidades a desarrollar: Capacidad de aplicar la teoría a la práctica, Capacidad de análisis, Identificar un problema y darle solución, Capacidad de tomar decisiones

Cerámica Oriental SRL, industria de cerámica muy reconocida en nuestro medio, oferta al mercado de Santa Cruz diversos productos, tales como: Ladrillos, tejas, baldosas, cerámicas de pisos para interiores y exteriores, entre otros.

En esta época, la empresa tiene algunas dificultades por el exceso de humedad existente dada la temporada de lluvia. Esto ocasiona que el tiempo de producción se alargue en 10 días aproximadamente, siendo el tiempo normal de 20, además de incrementar el porcentaje de productos con defectos, tales como rajaduras, desportillado, y otros, en situaciones normales este porcentaje es del 0,5% del costo de producción y bajo esta situación actual se incrementa a un 1,5% en cada una de sus líneas de productos.

Actualmente la Gerencia está analizando tres alternativas:

- A. Adecuarse a la situación y trabajar con el departamento de Marketing y Ventas que informe al cliente y distribuidores minoristas que hagan sus pedidos con anticipación dada la situación, lo que a su vez implica informar al cliente que los periodos de entregar serán más largos.
- B. Pagar a la empresa Cerámica Santa Cruz por el servicio de “oreado” a través del alquiler de un horno especial que simula el tener el producto al aire libre para la eliminación de la humedad, para posteriormente introducir a los hornos de quemado, el precio facturado por este servicio por unidad sería de Bs. 0.20.-

La presente alternativa implica para la empresa no incurrir en los gastos directos del proceso 4 o proceso de Oreado.

- C. Comprar un nuevo Horno lo que implicaría una inversión de \$us. 500.000. La vida útil estimada es de 7 años, mensualmente un costo de mantenimiento de \$us. 600.- , tiempo requerido para tener el horno en pleno funcionamiento o instalado en la fábrica es de 60 días a partir de la fecha de autorización de compra. Para ésta alternativa se requiere recurrir a financiamiento externo e iniciar los trámites del mismo, tiempo estimado para la autorización es de 30 días.

Para tener un producto terminado se requieren los siguientes procesos:

- a) **Proceso 1:** Mezclado en el cual la materia prima “Arcilla y agua” se mezclan logrando una masa de consistencia especial
- b) **Proceso 2:** Extrusado en el cual se corta la masa por porción o ración según el tipo de producto
- c) **Proceso 3:** Moldeado en el cual se le da la forma del producto según tipo.
- d) **Proceso 4:** Oreado en el cual se pone el producto al aire libre para que elimine naturalmente humedad
- e) **Proceso 5:** Secado en el cual se coloca el producto en un horno de quemado, al final de este proceso se considera el producto terminado.

El producto de mayor salida es el “ladrillo de adobito”, producto que será analizado por su persona, quien tiene el encargo de decidir cuál de las alternativas debe elegir, basando su respuesta en el análisis de la contabilidad de costos, además debe dar respuesta a las inquietudes que se detallan al final.

Información de la empresa:

- 1) Sistema de acumulación de costos utilizado: Absorción
- 2) Sistema de costos utilizado: Proceso
- 3) Sistema de depreciación aplicado: línea recta
- 4) Periodo de estudio: Junio 2010
- 5) Cantidad de producto en estudio: **“ladrillo de adobito”**: 80.000 ladrillos mes (normalmente al inicio de mes se produce 40000 unidades y 10 días después se inicia el proceso nuevamente logrando contar con 80000 unidades de productos terminados en total)
- 6) Activos Fijos

Activos Fijos	Valor Neto \$us	Cantidad	Años de vida útil	área asignada	% Asignado al Producto Ladrillo del 100%
Máquina Mezcladora	65000	1	15	producción	10%
Máquina de Extrusado	78000	1	15	producción	10%
Máquinas Moldeadoras	10000	5	15	producción	10%
Montacargas	8000	5	10	3 oreado, 2 almacen prod. Ter.	5% (adm)
Horno de Secado/quemado	56000	1	12	producción	10%
Galpones Fábrica	18000	1	25	producción	20%
Galpones de almacenaje de productos terminados	13000	1	25	Administración	20%
Infraestructuras	54000	1	30	Administración	20%
Vehículos	10000	5	8	2 prod, 3 admin.	30% (Adm)
Muebles y Enseres	28000	varios	10	30% prod, 70% adm	10% (adm)
Equipos de Computación	500	15	4	6 prod, 9 admin.	15% (Adm)

7) Recursos Humanos

Departamento/áreas	cantidad	Total Ganado *
Proc 1	3	2800
Proc 2	2	2800
Proc 3	2	2900
Proc 4	2	2500
Proc 5	3	3200
Administración	10	4500

* Por trabajador. gasto directo para c/área

8) Materia Prima

Materia Prima por ladrillo	Bs.
Arcilla	0.1
Agua	0.02
Gas Natural	0.01

9) Otros gastos: De los gastos que se detallan el 10% se asignan al Producto "Ladrillo de Adobito".

Gastos	Mes
Energía eléctrica	10000
Gastos de Administración en Gral	25000
Seguro total	35000*

*año Bs

10) Departamentos: dos grandes centros de costos " Administración y Producción". Los gastos comunes se distribuyen el 70% al área de producción y el saldo al de Administración.

11) Precio Neto del Producto "ladrillo" Bs. 900 c/mil

12) Utilidad que la empresa considera que gana es del 30% por unidad o por cada mil labrillos

13) Tipo de cambio: 7.07 Bs por 1 \$us

Inquietudes adicionales a resolver:

1. Determinar el Costos por proceso y costo unitario por proceso
2. Costo de Producción
3. Con el precio Neto establecido la empresa obtiene el 30% de utilidad en el producto “ Ladrillos de Adobito”?
4. Qué Sistema de Remuneración utiliza la empresa? Justifique su respuesta.
5. Cual debería ser el método de control de inventario que debería utilizar la empresa? Justifique su respuesta.
6. Con la estructura de costos y gastos asignado al producto Labrillo de Adobido, determine el punto de equilibrio y el Grado de Apalancamiento Operativo.
7. De ser necesario coloque notas, datos aclaratorios y los supuestos que sean necesarios.

CASO: POLÍTICA DE DIVIDENDOS Y ESTRUCTURA DE CAPITAL

Autor: Sergio Pantoja Oroza

Licenciado en Ingeniería Económica
Cursando la Maestría en Ingeniería Financiera
Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
smpantojao@repsol.com

Área: Finanzas Corporativas

Temática: Análisis Financiero

Habilidades a desarrollar: Capacidad de aplicar teoría a la práctica y estructurar información.

A CONTINUACIÓN ENCONTRARÁ LA SIGUIENTE INFORMACIÓN DE LA EMPRESA INTERCOP S.A.:

- Balance General al 31.12.2010
- Proyecciones de efectivo mensuales de Enero a Diciembre 2011

Antecedentes:

- 1) La empresa ha generado resultados positivos durante las últimas 5 gestiones
- 2) Como la empresa es relativamente nueva, los accionistas habían decidido no repartir dividendos y utilizar los fondos para reinversión en la empresa. Por lo tanto se tienen resultados acumulados elevados.
- 3) Por la inestabilidad del sector y del país de la empresa, las inversiones previstas se retrasaron, pero se espera reactivarlas en el 2011, llegando a invertir aproximadamente 27 MMUSD. Se estima que esas comiencen a incrementar los resultados operativos en aprox. 2 años desde su ejecución (el año 2013).
- 4) Los accionistas han cambiado de parecer y desean que se analice la posibilidad de distribución de dividendos, por al menos el 50% de los Resultados acumulados.

Usted debe realizar un análisis de la situación considerando los siguientes aspectos:

- 1) Cuál es el nivel de liquidez actual de la empresa? Podría usted deducir la causa de la elevada liquidez?
- 2) A través de índices de deuda, muestre la estructura de capital actual de la empresa. ¿Por qué es beneficioso tener una estructura de capital equilibrada entre niveles de deuda y capital propio? ¿Qué opina sobre la estructura de capital actual de esta empresa?

- 3) Analice el flujo de caja proyectado de la empresa. ¿A qué conclusiones puede llegar tomando en cuenta los flujos operativos, de inversiones y de financiamiento?
- 4) Los accionistas solicitan la repartición del 50% de las utilidades retenidas. (15 Millones de USD).Es posible?
- 5) Además del análisis de flujo de fondos, qué otros factores más considera usted que deben tomarse en cuenta para decidir sobre el pago de dividendos en esta empresa?
- 6) ¿Qué recomendaciones daría usted? Pagar Dividendos? No pagarlos? Qué alternativas tiene la empresa?

Usted debe preparar una presentación al directorio, explicando las posibles alternativas que tiene la empresa, dando a conocer sus recomendaciones y justificaciones.

ANEXO 1
INTERCOP S.A.

BALANCE GENERAL
AL 31 DE DICIEMBRE DE 2010
(Expresado en miles de dólares)

ACTIVO

ACTIVO CORRIENTE

Disponible	380
Inversiones temporarias	26.500
Créditos por ventas	7.880
Inventarios	5.220
Total activo corriente	<u>39.980</u>

ACTIVO NO CORRIENTE

Activo Fijo Neto	36.041
Total activo no corriente	<u>36.041</u>

TOTAL ACTIVO **76.021**

PASIVO Y PATRIMONIO NETO

PASIVO CORRIENTE

Deudas comerciales	3.421
Deudas fiscales	1.860
Total pasivo corriente	<u>5.281</u>

PASIVO NO CORRIENTE

Previsiones	80
Deuda Financiera	500
Total pasivo no corriente	<u>580</u>
TOTAL PASIVO	<u>5.861</u>
Capital Social	38.540
Reservas	1.620
Resultados Acumulados	30.000
PATRIMONIO NETO	<u>70.160</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO	<u>76.021</u>

ANEXO 2

FLUJO DE CAJA PROYECTADO INTERCOP (Expresado en Miles de USD)	2011								
	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEPT
Ingresos Operativos	1.105	991	1.103	798	661	724	784	861	861
Gastos operativos	-771	-679	-734	-797	-585	-685	-900	-714	-714
Impuestos	-9	-9	-9	-9	-9	-9	-720	-9	-9
Otros									
FLUJO DE OPERACIONES	325,91	303,19	359,60	(8,38)	67,62	29,57	(836,41)	137,45	137,45
Inversiones	-540	-560	-410	-460	-1.980	-1.272	-5.078	-3.162	-3.162
Desinversiones									
FLUJO DE INVERSIONES	(540)	(560)	(410)	(460)	(1.980)	(1.272)	(5.078)	(3.162)	(3.162)
Pago / Cobro de Dividendos									
Ampliación/Reducción de Capital									
Pago de Deuda (intereses y capital)									
Nueva Deuda									
FLUJO FINANCIAMIENTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-
FLUJO NETO DE CAJA	(214)	(257)	(50)	(468)	(1.912)	(1.242)	(5.914)	(3.025)	(3.025)
SALDOS INICIALES	26.880	26.666	26.409	26.359	25.890	23.978	22.736	16.821	16.821
SALDOS FINALES	26.666	26.409	26.359	25.890	23.978	22.736	16.821	13.797	13.797

CASO : VALORACIÓN DE EMPRESAS Y ESTRUCTURA DE CAPITAL

Autor: Sergio Pantoja Oroza

Licenciado en Ingeniería Económica
 Cursando la Maestría en Ingeniería Financiera
 Docente de la Facultad de Ciencias Empresariales – UPSA
smpantojao@repsol.com

Área: Finanzas Corporativas

Temática: Valoración de empresas

Habilidades a desarrollar: Capacidad de aplicar teoría a la práctica y estructurar información.

La Corporación ORBITEC está considerando la venta de una de sus filiales. Usted es Analista de una agencia de Bolsa y le han encargado realizar una valoración de la filial, determinando el posible valor de mercado (hoy año 2010) para iniciar la negociación con un consorcio interesado en la compra.

A continuación se presentan las proyecciones de la empresa filial:

(expresados en millones de USD)

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Capital de Trabajo	0,57	0,60	0,63	0,66	0,69	0,74	0,76	0,80
Activo Fijo Bruto	3	3	3,5	4,0	4,5	6,5	6,5	6,5
Depreciación Acumulada	0,8	0,9	1,02	1,17	1,37	1,67	1,97	2,27
Activo Fijo Neto	2,2	2,1	2,48	2,83	3,13	4,83	4,53	4,23
DEUDA	1,5	1,5	2	2,5	2,5	3	3	3

Datos adicionales

Costo de la deuda (rd)	7%
Costo de capital de la filial desapalancado (ru)	12%
tasa de impuestos corporativos (T)	25%

Resultados Proyectados (expresado en MMUSD)

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos	2,00	2,20	2,50	2,60	2,65	3,15	3,80	4,00	4,50
Gastos	-1,4	-1,54	-1,75	-1,82	-1,855	-2,205	-2,66	-2,8	-3,15

Depreciación	-0,1	-0,12	-0,15	-0,2	-0,3	-0,3	-0,3	-0,4	-0,45
UAI	0,50	0,54	0,60	0,58	0,50	0,65	0,84	0,80	0,90
Intereses	-0,11	-0,11	-0,14	-0,18	-0,18	-0,21	-0,21	-0,21	-0,25
UAI	0,40	0,44	0,46	0,41	0,32	0,44	0,63	0,59	0,66
IUE	-0,10	-0,11	-0,12	-0,10	-0,08	-0,11	-0,16	-0,15	-0,16
UDI	0,30	0,33	0,35	0,30	0,24	0,33	0,47	0,44	0,49

Se estimará que a partir del 2020, la empresa mantendrá un flujo de caja perpetuo sin crecimiento, igual a la Utilidad. (Para el Flujo de caja del accionista el Flujo de Caja perpetuo será la UDI de la última gestión. Para el Flujo de caja libre será UAI (1- t) de la última gestión.).

A) Utilice los métodos de descuentos de flujos de efectivo para determinar el posible valor de mercado de la filia. Realice los cálculos utilizando tres métodos:

- **A partir del Flujo de caja del accionista proyectado (FCac)**
- **A partir del flujo de caja libre proyectado (FCF)**
- **A partir del valor actual ajustado por ahorro impositivo en pago de intereses (APV)**

De acuerdo a sus cálculos, si el consorcio solamente quiere comprar los activos de la empresa y no quedarse con los pasivos. Cuánto es el valor mínimo que ORBITREC aceptaría por la venta?

Si el consorcio acepta adquirir la empresa con activos y pasivos, Cuál es el valor mínimo que ORBITREC aceptaría por la venta de las acciones de la empresa?

Para los cálculos considere las siguientes relaciones:

re	$re = ru + (D / E) (ru - rd) (1 - T)$
WACC	$WACC = re E / (E+D) + rd (1 - T) D / (E+D)$
VTS (ahorro impositivo)	$VTS = VA (Dt-1 ru T; ru)$

B) Compare los valores de mercado obtenidos en la empresa sin deuda contra los valores de mercado obtenidos para la misma empresa con deuda.

A qué conclusiones puede llegar a cerca de la contribución de la deuda en la generación de valor, bajo los supuestos de estos modelos de valoración?

Considerando los resultados de estos modelos, cuál sería la estructura óptima de capital de la empresa? Es posible obtenerla? Porqué?