

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales



CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

HALLAZGOS

UNA VISION EMPRESARIAL



Revista # 9

INDICADORES EN INFLACION PARA LA
TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES

MSc. Betty A. De La Hoz Suárez

LA DIVERSIFICACION DE PRODUCTOS,
UNA ALTERNATIVA A LA SEGMENTACION
DE MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRAFICO
EN LA CIUDAD DE SUCREIONES

MSc. Iván Marcelo Poveda Velasco

Est. Flora Salas Hinojosa

INFLUENCIA DE LAS POLITICAS
FISCALES EN EL CRECIMIENTO DE LAS
MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE
SUCRE 2016 ~ 2020

MSc. Ana María Fernández Choque

Est. Cristina Calani Suyo

LA INTERACCION SOCIAL Y EXTENSION
UNIVERSITARIA: SU REPERCUSION EN EL
INTERAPRENDIZAJE DE LOS ESTUDIANTES
DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y
EMPRESARIALES DE LA USFXEL CRECIMIENTO
DE LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE
SUCRE 2016 ~ 2020

MSc. Juan Carlos Arancibia Carpio

Est. Roberto Rivera Salazar

ENCUENTRO IBEROAMERICANO DE EXPERTOS
EN ADMINISTRACION FINANCIERA Y
HACIENDA PUBLICA: EXPERIENCIAS DE PAISES
IBEROAMERICANOS DURANTE LA PANDEMIA
DE COVID-19

(MSc. Raquel Arancibia Padilla)



TOMO I

U.S.F.X.

Carrera de Administración de Empresas

Sucre - Bolivia

HALLAZGO

UNA VISION EMPRESARIAL

Autores:

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez

Flora Salas Hinojosa / Iván Marcelo Poveda Velasco

Univ. Cristina Calani Suyo / MsC. Ana María Fernández Choque

Juan Carlos Arancibia Carpio /Roberto Rivera Salazar

Raquel Arancibia Padilla

Mamani Cusipuma Gladis, Rodriguez Caihuara y Delinda Martha / Victoria Pereira Calvimontes

Diseño y Diagramación portada:

1^{ra} EDICIÓN 2022

Resgistro SENAPI: Resolución Administrativa N° 1-615/2022
de fecha 11 de abril del 2022

Deposito Legal: 3-3-274-2022 P.O.

La reproducción total o parcial de esta publicación esta penada por ley

IMPRESO EN:

Sucre - Bolivia

CONTENIDO

INDICADORES EN INFLACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES	7
LA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS, UNA ALTERNATIVA A LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO EN LA CIUDAD DE SUCRE	22
INFLUENCIA DE LAS POLITICAS FISCALES EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE SUCRE 2016 – 2020	36
LA INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA: SU REPERCUSIÓN EN EL INTERAPRENDIZAJE DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA USFX	49
I ENCUENTRO IBEROAMERICANO DE EXPERTOS EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y HACIENDA PÚBLICA: EXPERIENCIAS DE PAÍSES IBEROAMERICANOS DURANTE LA PANDEMIA DE COVID-19	65
ACTIVOS FINANCIEROS Y PORTAFOLIOS PARA INVERSIÓN	78



CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS



PRESENTACIÓN

La revista “Hallazgos, una visión empresarial”, tiene como objetivo presentar investigaciones sobre temas de actualidad e interés regional, nacional e internacional, investigaciones que aportan la formación profesional de los estudiantes de la Carrera de Administración de Empresas y la Facultad de Ciencias Económicas Empresariales.

Esta edición, se ve fortalecida por la participación de estudiantes, docentes e investigadores extranjeros, que permitirá proyectar a la revista a un contexto internacional y arbitrada, a través de cual se publicarán resultados de investigaciones realizadas en la Carrera de Administración de Empresas e instituciones de Educación Superior del interior y exterior del país, que son nuestros aliados estratégicos, así como otra información del ámbito universitario y empresarial que promueven la reflexión y exaltación de los valores de la gerencia.

La divulgación del trabajo que desarrollan estudiantes, docentes e investigadores no pretende nada más que hacer accesible el conocimiento especializado de quienes nos formamos en el ámbito empresarial, integrando al público con el conocimiento científico a partir de los hallazgos que con rigurosidad científica se han conseguido producto de las investigaciones.

En ese contexto, me permito felicitar a los autores de los diferentes artículos publicados en la presente edición, por su esfuerzo, dedicación y compromiso con la Carrera de Administración de Empresas, la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, la Universidad y sobre todo la sociedad a la que nos debemos.

Asimismo, hacer extensiva mi agradecimiento a quienes dieron vida a la Revista “Hallazgos, Empresa y Sociedad”, como son, el MSc. Edgar Iñiguez Araujo Ex Director de Administración de Empresas y M.F.M. Mirko Ivo Gardilic Calvo Ex Decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresarial, ambos docentes meritorios e investigadores reconocidos, por su iniciativa y apoyo en promover la investigación y difusión de resultados, así como la interacción realizada en la Carrera de Administración de Empresas.

MsC. Raquel Arancibia Padilla
DIRECTORA DE CARRERA
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS



PRESENTACIÓN

Las instituciones de educación superior tienen como una de sus funciones más importantes la investigación, que permite fortalecer y retroalimentar el proceso enseñanza aprendizaje, pero, ante todo, aporta a la transformación del contexto, con información, respuestas y propuestas, que coadyuvan en la toma de decisiones en diferentes contextos.

Particularmente es imperioso para las instituciones universitarias, reflexionar sobre su labor educativa y el impacto que esta tiene en la formación de ciudadanos transformadores, así como su contribución al proyecto de nación que todos anhelamos.

En este sentido, se considera un aporte fundamental la publicación de la Revista “Hallazgos, una visión empresarial”, editada por la Carrera de Administración de Empresas, misma que constituye en un espacio de diálogo y construcción de conocimiento que enriquece y potencia las posibilidades de desarrollar y reorientar creativamente la gestión empresarial mediante la investigación científica.

Debo destacar el importante aporte de los docentes de la carrera de Administración de Empresas, que han presentado artículos científicos en esta edición, así como de los docentes de universidades extranjeras que proyectan a la Revista “Hallazgos, una visión empresarial”, a nivel internacional.

Mi agradecimiento y felicitación a la Directora de Carrera, editores y autores de la Revista “Hallazgos, una visión empresarial”, documento de gran valía y utilidad, que se constituye en un importante aporte que enaltece la celebración del 81 aniversario de Fundación de nuestra Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, institución educativa que destaca por su incommensurable aporte al desarrollo de nuestra región, a través de la formación de profesionales, investigación, extensión e interacción universitaria.

Sucre, mayo de 2021

PhD. Erick Gregorio Mita Arancibia
DECANO



INDICADORES EN INFLACIÓN PARA LA TOMA DE DECISIONES EMPRESARIALES

Betty Auxiliadora De La Hoz Suárez¹

<https://orcid.org/0000-0002-5800-9775>

Grupo INDECSAR

editorial@indecasar.org

Resumen

La inflación es una variable macroeconómica que repercute negativamente en la información financiera de las empresas, influyendo en el proceso de toma de decisiones. El propósito del presente trabajo de investigación es conocer los indicadores en inflación que pueden aplicarse al estado de situación financiera y al estado de resultados; así como también, las diferencias existentes entre ambos y su lectura e interpretación. Se realizó una investigación de tipo descriptiva documental, cuyo fundamento principal es la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 (NIC 29), Chillida (2005) y Catácora (2000). Los resultados muestran que existen dos grandes grupos de indicadores en inflación: los que se emplean a partir del estado de situación financiera y los que se aplican al estado de resultados; además, sus diferencias radican en los tipos de cuentas que se utilizan en el cálculo de los indicadores y en lo que cada uno pretende medir. Se concluye que, cuando una entidad opera dentro de un entorno inflacionario, el análisis e interpretación de los estados financieros debe realizarse a partir de cifras ya actualizadas por efectos de la inflación. Además, en cuanto a las diferencias, se llega a la conclusión que para el cálculo de los indicadores aplicables al estado de situación financiera se utilizan cuentas reales de activo, pasivo y patrimonio reexpresadas, y para el cálculo de los indicadores del estado resultados se emplean cuentas nominales de ingresos y egresos actualizadas, así como, información proveniente del estado de movimiento de la posición monetaria. Aunque cada uno de dichos indicadores miden aspectos diferentes, ambos permiten conocer la situación económica-financiera real de una entidad en épocas inflacionarias a fin de facilitar el proceso de toma de decisiones empresariales.

Palabras Clave: Reexpresión de Estados financieros, Partidas Monetarias y No Monetarias, Resultado Monetario del Ejercicio, Indicadores en inflación, Decisiones empresariales

Abstract

Inflation is a macroeconomic variable that has a negative impact on the financial information of companies, influencing the decision-making process. The purpose of this research is to know the inflation indicators that can be applied to the statement of financial position and the statement of results; as well as the differences between them and their reading and interpretation. A documentary descriptive research was carried out, the main basis of which is International Accounting Standard No. 29 (IAS 29), Chillida (2005) and Catácora (2000). The results show that there are two major groups of indicators on inflation: that employ from the statement of financial position and those that apply to the income statement; in addition, their differences lie in the types of accounts that are used in the calculation of the indicators

¹ Magíster en Gerencia de Empresas, Mención Gerencia Financiera. Licenciada en Contaduría Pública. Diplomada en Docencia para la Educación Superior. Docente Universitaria, Investigadora y Articulista Científica. Revisora Externa de Artículos postulados en Revistas Indexadas y de libros. Miembro del Comité Científico de Revistas Indexadas. Directora General de INDECSAR y Editora en Jefe de la Revista Mundo Financiero.

and what each one is intended to measure. It is concluded that, when an entity operates within an inflationary environment, the analysis and interpretation of the financial statements should be carried out on the basis of figures already updated for inflation effects. In addition, with regard to differences, it is concluded that the calculation of the indicators applicable to the statement of financial position uses real accounts of assets, liabilities and assets restated, and for the calculation of the indicators of the income statement use updated nominal income and expenditure accounts, as well as information from the statement of movement of the monetary position. Although each of these indicators measure different aspects, both allow to know the real economic-financial situation of an entity in inflationary periods in order to facilitate the business decision-making process.

Key Words: Restatement of Financial Statements, Monetary and Non-Monetary Items, Monetary Result of the Year, Inflation indicators, Business decisions

Introducción

El análisis de los estados financieros es un proceso fundamental tanto en la existencia como en la perdurabilidad de las empresas, puesto que permite a la gerencia diagnosticar su situación económica y financiera, brindada información útil para la toma de decisiones empresariales. Pero en economías inflacionarias, no es tan fácil como parece, ya que cuando se analizan estados financieros, parte del desempeño de una empresa puede deberse a variables externas, como la inflación, que escapan del control de la misma. Como consecuencia, la inflación hace que las cifras se alteren, provocando que el análisis de los resultados se torne confuso y poco confiable.

En la medida que la inflación produce cambios significativos en los precios, también se va distorsionando la información financiera, perjudicando en especial la comparación de las cifras de un periodo con respecto a otro, por lo cual el valor de los activos va cambiando con el paso del tiempo; ello trae como consecuencia que los estados financieros, muestren una imagen distorsionada o una situación financiera alterada de la operatividad y desempeño de la entidad; haciendo estrictamente necesario que la contabilidad deba corregir dicha situación, a través de un ajuste por inflación contable (De La Hoz, Uzcátegui, Borges & Velazco, 2008).

Esto sucede porque como la unidad de medida empleada en la contabilidad es el dinero, en épocas de estabilidad económica este permanece constante, pero en períodos inflacionarios se ve afectado, ya que nominalmente sigue igual, pero en lo que respecta al poder adquisitivo, su valor cambia, disminuyendo a veces lentamente y en otras ocasiones de forma apresurada, dependiendo del tipo de inflación presente en la economía objeto de estudio.

Debido a ello, que las empresas que operan o realizan sus actividades en ambientes inflacionarios, sienten una gran preocupación, ya que su información financiera no es la real, afectando directamente su gestión empresarial, especialmente su proceso de toma de decisiones. Al no ser uniforme el instrumento de medición, en este caso el dinero, los acontecimientos pierden significado y las conclusiones que se deriven de los informes financieros, conducen a toma de decisiones erradas (De La Hoz, 2021).

El análisis financiero, como instrumento fundamental para la toma de decisiones a nivel empresarial, tiene como propósito obtener montos mediante la aplicación de técnicas de

análisis sobre datos provenientes de la contabilidad, los cuales se transforman para su debida interpretación. No obstante, en un ambiente inflacionario este proceso no es tan sencillo como parece, debido a que el analista puede llegar a deducir valoraciones económicas que son erróneas. Por lo tanto, en economías inflacionarias con variaciones constantes, hay que tener un cuidado especial en lo que respecta a la información financiera (De La Hoz, 2021).

El proceso de análisis financiero se fundamenta en la aplicación de herramientas que se aplican a los estados financieros, con el propósito de obtener medidas y relaciones cuantitativas que muestren el comportamiento de la empresa a una fecha determinada. Las técnicas de análisis financiero dotan a la gerencia de indicadores y otras herramientas que permitan medir ciertas variables y realizar un seguimiento permanente a las operaciones empresariales, conducente a una toma de decisiones acertadas.

No obstante, para que la toma de decisiones empresariales en economías inflacionarias sea adecuada, el análisis de los estados financieros debe apoyarse en cifras actualizadas o reexpresadas. Debido a que los informes financieros tienen gran relevancia para los diferentes tipos de usuarios externos, a saber, instituciones financieras, inversionistas, acreedores, entes gubernamentales, entre otros, es imperativo tener conocimiento acerca de la situación económica y financiera real de la entidad, de lo contrario, el proceso de toma de decisiones se verá alterado y conducirá hacia decisiones incoherentes y erradas (Uzcátegui & De La Hoz, 2015).

Por lo tanto, el presente artículo analiza un conjunto de indicadores financieros aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados ya reexpresados o actualizados por efectos de la inflación. Primeramente, se presenta el basamento teórico, conceptualizando términos tales como reexpresión de estados financieros, resultado monetario del ejercicio, indicadores, entre otros. Luego, se detalla la clasificación de los indicadores en inflación, con su respectiva definición de cada uno, incluyendo dos cuadros descriptivos que contienen los tipos de indicadores, su fórmula, lectura, e interpretación en unidades monetarias. Por último, se presenta un breve análisis de las diferencias entre ambos tipos de indicadores y su importancia en la toma de decisiones empresariales.

Metodología

Se trata de una investigación descriptiva documental que analiza teóricamente los tipos de indicadores en inflación que existen y pueden aplicarse a partir de los estados financieros que ya están ajustados debido a los efectos inflacionarios; específicamente al estado de situación financiera y al estado de resultados. También describe las diferencias existentes entre ambos, así como también, su lectura e interpretación que facilita el proceso de toma de decisiones empresariales en economías inflacionarias. Para ello, se utilizaron fuentes de información bibliográficas tales como: libros impresos, Normas Internacionales de Contabilidad vigentes y revistas académicas digitales de acceso abierto.

Reexpresión de estados financieros

En el lenguaje común, expresar significa manifestar o exteriorizar algo; pero si se le agrega el prefijo “Re” el significado de esta palabra cambia ya que “Re” significa otra vez, vuelta o repetición de una acción. De modo que, reexpresar significa expresar algo de una manera

distinta a la ya existente; así lo menciona Yanes (1993), al decir que reexpresar es volver a expresar algo o manifestarlo de una forma diferente. No obstante, dicho término es poco común dentro del léxico español ordinario, ya que se emplea básicamente en el área contable, financiera y de auditoría para indicar la conversión de una moneda antigua a una moneda nueva.

Teniendo esto presente, de acuerdo al Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing Eco-finanzas (2007), la reexpresión de estados financieros es el proceso contable a través del cual se reconoce el incremento de precios en la revaluación de los activos de una entidad; según Catácora (2000), es el resultado de la aplicación de un concepto tanto financiero como económico llevado a cabo mediante el uso de técnicas contables que ajustan las partidas monetarias y no monetarias contenidas en los estados financieros que están expresados a valores Corrientes; y de acuerdo a Perdomo (2002), es la actualización de las cifras de los estados financieros originado por el deterioro constante del poder adquisitivo de la moneda.

Por otra parte, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 (NIC 29) explica que en economías hiperinflacionarias, la unidad monetaria va perdiendo poder de compra a un ritmo tal que la comparación entre las cifras procedentes de transacciones y otros acontecimientos ocurridos dentro de la entidad en diferentes momentos, incluso dentro de un mismo periodo contable, resulta errada; por lo que se requiere presentar los resultados de las operaciones y la situación financiera a cifras reexpresadas o actualizadas por efectos inflacionarios.

Así pues, reexpresar es un término contable y financiero que significa volver a expresar algo o manifestarlo de otra manera. Por lo tanto, al reexpresar se busca encontrar la expresión más cercana a la realidad del patrimonio y los resultados de la gestión de una entidad, estandarizando o armonizando cada uno de los rubros tanto del estado de situación financiera como del estado de resultados, a una moneda de cierre o actual. En síntesis, la reexpresión busca la adecuación de las cifras para conocer los verdaderos valores reales necesarios para la toma de decisiones acertadas.

Resultado Monetario del Ejercicio

El Resultado Monetario del Ejercicio (REME), según Fernández (2002) es la diferencia entre la posición monetaria neta estimada o reexpresada y la posición neta histórica al cierre del periodo. La posición neta estimada es la posición monetaria al principio del periodo, actualizada por la multiplicación del IPC del periodo, más o menos los aumentos o disminuciones en las partidas que afectan la posición monetaria, actualizadas por la variación del IPC que corresponda.

Por su parte, Chillida (2005), dice que la obtención de ganancia o pérdida monetaria resultante de los activos y pasivos monetarios propiedad de la empresa se calcula al restar la posición monetaria neta estimada y la posición monetaria neta al cierre. Siendo la posición monetaria neta estimada el resultado de la posición monetaria neta al principio del periodo, actualizada por la variación en el índice de precios durante el periodo, más o menos el movimiento neto en las partidas que afectan la posición monetaria. La diferencia obtenida al restar las dos posiciones monetarias mencionadas, es el resultado monetario del ejercicio (REME) de ganancia o pérdida en la capacidad adquisitiva.

Estas pérdidas o ganancias, por la posición monetaria neta, según la NIC 29, pueden ser determinadas como la suma algebraica, esto es considerando el signo de las cantidades, de todos los ajustes efectuados para la reexpresión de las partidas correspondientes a los activos no monetarios, patrimonio neto, estado de resultados y las correcciones de los activos y obligaciones indexados. Esta pérdida o ganancia puede estimarse también aplicando el cambio en el índice general de precios a la media ponderada, para el periodo, de la diferencia entre activos y pasivos monetarios.

Por lo tanto, Fernández (2002) y Chillida (2005) coinciden en que para obtener el resultado monetario del ejercicio se necesita la posición neta estimada y la posición neta al cierre. Una vez que se restan dichas posiciones monetarias se obtiene el Resultado Monetario del Ejercicio o REME, que puede ser una ganancia o una pérdida monetaria al final del ejercicio económico. Sin embargo, como puede notarse, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 presenta otra metodología de cálculo, pero que de igual manera, conduce al mismo resultado.

En otro orden de ideas, Romero (2005) menciona que la posición monetaria neta activa o positiva conduce a pérdidas y la pasiva o negativa a ganancias. Explica también que, cualquier operación que se realice entre una cuenta monetaria y otra del mismo género, incluso entre una monetaria y otra no monetaria, causa una transformación de la posición monetaria neta y, por ende, en el resultado monetario. Asimismo, Chillida (2005) explica que la posición monetaria activa neta puede generar pérdidas que disminuyen la utilidad reexpresada, y la pasiva, ganancias que aumentan dicha utilidad, o bien, que reducen una posible pérdida.

En este sentido, la Norma Internacional de Contabilidad No. 29 menciona que, en épocas inflacionarias, las entidades que mantengan exceso de activos monetarios sobre pasivos monetarios, perderán poder adquisitivo, por el contrario, aquellas que mantenga exceso de pasivos monetarios sobre activos monetarios, lo ganarán. De manera que, Vives (2003) lo explica de una forma más comprensible al decir que en épocas inflacionarias, la empresa gana en su pasivo monetario y pierde en su activo monetario; dando lugar a una ganancia o pérdida monetaria; la cual será ganancia cuando la empresa sea un deudor neto, o sea, cuando su pasivo monetario sea superior a su activo monetario y viceversa.

Indicadores en inflación

Según Amat (2008), un indicador es el cociente entre magnitudes que tienen una cierta relación y por este motivo se comparan. Por ejemplo, si se divide el beneficio neto obtenido por la empresa por la cifra de fondos propios de esa misma empresa se obtiene el ratio de rentabilidad de los fondos propios. Asimismo, Ortiz (2011), expresa que se conoce con el nombre de indicador al resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades indicando las debilidades, las fortalezas, las probabilidades o las tendencias, lo que permite enfocar la atención sobre las determinadas relaciones que requieren un posterior tratamiento.

Por otra parte, Gitman (2012) explica que un indicador no es simplemente establecer relación entre dos rubros para obtener un valor específico. Hay que ir más allá, se debe interpretar el resultado, para lo cual se requiere de un criterio significativo de comparación para responder a preguntas como: “¿La cifra es demasiado alta o demasiado baja?” y “¿es buena o mala?”. De modo que, un indicador verdaderamente útil debe conducir al análisis e interpretación de la cifra obtenida.

Como puede notarse, los autores Amat (2008) y Ortiz (2011), coinciden en que un indicador es la relación matemática que se establece entre dos o más elementos vinculados entre sí, con el propósito de obtener un resultado; sin embargo, Gitman (2012), aunque concuerda con las ideas de Amat (2008) y Ortiz (2011), hace hincapié en la importancia de la interpretación de dicho resultado, pues es este último paso el que permite tomar decisiones empresariales favorables.

Un indicador es pues, un índice que muestra la variación de una magnitud a lo largo del tiempo, tomándose como base el valor inicial. Consta de un numerador y un denominador que al dividirlos relacionan dos variables de carácter totalmente diferente y cuyo resultado mide la cantidad o incluso la incidencia de una cosa con respecto a la otra. El punto de partida para el análisis del resultado obtenido es la unidad, y será favorable o desfavorable dependiendo la naturaleza de las variables medidas.

En otro orden de ideas, Blanco (1982), indica que en una economía inflacionaria no es significativa la comparación mediante indicadores derivados de estados financieros históricos, por la heterogeneidad que comporta las diferencias de poder adquisitivo de la unidad monetaria a lo largo del tiempo. Por lo tanto, para una aplicación válida en un entorno inflacionario, han de calcularse los indicadores sobre cifras reexpresadas a partir de estados financieros que proporciona la contabilidad ajustada por inflación.

Según Catacora (2000), los indicadores en inflación miden el efecto que tiene la inflación sobre la información financiera de una entidad. La contabilidad tradicional basa sus análisis sobre las cifras históricas o comparando las cifras históricas con las reexpresadas, lo cual estaría en algo errado ya que no posee un fundamento teórico que sea sustentable, es por ello que se presentan indicadores en inflación para el estudio correcto de los efectos inflacionarios en la toma de decisiones.

Catacora (2000), divide en dos grandes grupos los indicadores en inflación: los indicadores relacionados con el balance general y los indicadores relacionados con el estado de resultados. Se puede afirmar que, los indicadores en inflación son relativamente poco conocidos y empleados por los usuarios de la información financiera, pero en la presente investigación se pretende explicar que pueden ser fácilmente aplicados, y que sirven de complemento a los indicadores financieros que normalmente se calculan, a saber, liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad.

Indicadores en inflación del Estado de Situación Financiera

Según Catacora (2000), los indicadores relacionados con el estado de situación financiera son todos aquellos que utilizan las cuentas del balance general como por ejemplo el efectivo, las cuentas por cobrar y por pagar, pasivos a corto plazo a largo plazo, etc., para luego conocer la situación financiera de la empresa con respecto a terceros. A continuación se explican dichos indicadores, haciendo referencia a algunas consideraciones planteadas por Catacora (2000), y agregando como complemento una explicación detallada de lo que debe utilizarse para realizar el cálculo en cada situación.

Exposición monetaria: Es aquella que refleja la exposición monetaria que tiene la empresa en periodos de inflación, el cual se calcula dividiendo los activos monetarios entre los pasivos

monetarios. Para el cálculo de la exposición monetaria se requiere del monto reexpresado de los activos y pasivos monetarios. Estas cifras se obtienen del estado de situación financiera actualizado por efectos de la inflación y se derivan de la suma de todos los activos monetarios tales como efectivo, cuentas por cobrar, documentos por cobrar, entre otros, de un mismo período; y de la suma de los pasivos monetarios, tales como cuentas por pagar, documentos por pagar, impuestos por pagar, préstamos por pagar, entre otros, del mismo período económico.

Cobertura en inflación: Es el índice que refleja la cobertura que tiene la empresa para protegerse de los efectos de la inflación. Todo índice de este tipo mayor a la unidad es favorable por cuanto los activos no monetarios son mayores que los activos monetarios y se calcula dividiendo activos no monetarios entre activos monetarios. Para su cálculo se necesita el total reexpresado de activos monetarios y no monetarios. Estos últimos se encuentran en el estado de situación financiera y representan partidas tales como: inventarios, propiedad, planta y equipos, entre otros. Una vez obtenidas las dos cifras, se procede a dividir las.

Cobertura neta en inflación: Es aquella que mide la exposición neta que tiene una entidad para protegerse de los efectos de la inflación. Este indicador se calcula dividiendo la Posición monetaria neta estimada entre las partidas no monetarias netas (sin partidas de patrimonio). Para calcular la cobertura neta en inflación, es necesario conocer la posición monetaria neta estimada, es decir, la diferencia entre activos y pasivos monetarios, este será el numerador. Las entidades para poder realizar sus operaciones mantienen en la composición de las cuentas de la empresa activos monetarios y pasivos monetarios, estas partidas generan por efecto de la inflación ganancia o pérdida en la estructura financiera de la entidad, mostrada en el Estado de Posición Monetaria y se obtiene al comparar los activos monetarios con los pasivos monetarios.

La posición monetaria neta puede ser activa, pasiva o equilibrada, dependiendo la cantidad de activos y pasivos de tal naturaleza. Es importante saber el tipo de posición monetaria para mantener el signo a la hora de realizar el cálculo; este será positivo si es activa y negativo si es pasiva. Para el cálculo de este indicador, también se necesita como denominador, el neto de partidas no monetarias, sin considerar el patrimonio, es decir, la diferencia entre activos y pasivos no monetarios.

Cobertura del patrimonio: Es aquel indicador que mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen contra la inflación. El cual se calcula dividiendo los activos no monetarios y el patrimonio. Este índice es favorable cuando, el resultado sea igual o sobrepase la unidad. Este indicador resulta de la división entre activos no monetarios tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y el total de las cuentas patrimoniales, ambos tomados del estado de situación financiera reexpresado

Cobertura con respecto a terceros: Es el indicador que se encarga de medir la cobertura por inflación que tiene la entidad con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación. Es importante tomar en cuenta, que este índice es solamente aplicable para empresas que tengan montos altos en las partidas no monetarias. Para su cálculo se requiere el monto de activos y pasivos no monetarios, es decir de activos tales como inventarios, propiedad, planta y equipo, entre otros y de pasivos diferidos como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros; cuentas pertenecientes al estado de situación financiera.

Relación pasivo no monetario versus Patrimonio: Es aquel que mide el porcentaje de la participación de terceros que se protegen por la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Este índice no es aplicable a todo tipo de empresas, solo en aquellas que realizan sus ingresos por la vía inicial de registrar un ingreso de manera anticipada. Para calcular el indicador relación pasivo no monetario versus patrimonio se divide el monto de pasivos no monetarios entre el total de patrimonio. Como ya se mencionó, no todas las empresas poseen pasivos no monetarios, por lo tanto, sólo se aplica a aquellas que posean cuentas de ingresos diferidos tales como: anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados, entre otros.

Deterioro del capital: Este indicador mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la entidad por efectos de la inflación y que debería estar representado al menos en los activos que se protegen contra la inflación para conservar el capital aportado. Es favorable cuando el resultado es mayor o igual a unidad. Para su cálculo se requiere conocer el monto del capital social y su reajuste. La actualización del capital contable representa el ajuste por repercusión de los cambios en los precios que se tienen que reconocer en la información financiera en economías inflacionarias; está integrado por la actualización de las partidas que forman el capital contable y el exceso o insuficiencia de dicha actualización.

La actualización del capital contable se efectúa a través del método de ajustes por cambios en el nivel de precios, que actualiza el costo histórico del capital contable por precios del poder adquisitivo actual de dinero al aplicar un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC). Este procedimiento indica que el capital contable se sigue valuando a costo histórico pero actualizado con la pérdida del poder adquisitivo de la moneda medido a través del nivel general de precios.

A continuación, se presenta un cuadro descriptivo de los indicadores en inflación aplicables al Estado de Situación Financiera, el cual incluye el nombre del indicador, su fórmula de cálculo, una breve descripción de su significado, cómo debe leerse el resultado del indicador, y, por último, cuál debería ser el resultado ideal o favorable tomando como base de comparación la unidad.

Cuadro 1. Indicadores en inflación aplicables al Estado de Situación Financiera

Indicador	Fórmula	Significado	Lectura	Resultado ideal
Exposición monetaria	Activos Monetarios/ Pasivos Monetarios	Refleja qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios	Por cada UM de pasivo monetario la empresa cuenta con "x" UM de activo monetario	Menor a la unidad
Cobertura en inflación	Activos no monetarios/ Activos monetarios	Refleja la cobertura que tiene la empresa para protegerse de los efectos de la inflación.	Por cada UM de activo monetario, la empresa cuenta con "x" UM de activo no monetario	Mayor a la unidad

Cobertura neta en inflación	Posición monetaria neta estimada/ Partidas no monetarias netas (sin partidas de patrimonio)	Mide la exposición neta que tiene una empresa para protegerse de los efectos de la inflación.	Por cada UM de partidas no monetarias se tienen "x" UM de posición monetaria neta pasiva	Menor a la unidad PMN pasiva
Cobertura del patrimonio	Activos no monetarios/ Patrimonio	Mide la cobertura que tienen las partidas del patrimonio en activos que se protegen contra la inflación.	Por cada UM de patrimonio la empresa posee "x" UM de activos no monetarios	Igual o Mayor que la unidad
Cobertura con respecto a terceros	Activos No Monetarios/ Pasivos No Monetarios	Mide la cobertura por inflación que tiene la entidad con respecto a la obligación que se tiene con terceros que se protegen de la inflación. Es aplicable solamente para empresas que tengan montos altos en sus partidas no monetarias y posean pasivos diferidos.	Por cada UM de pasivo no monetario, la empresa cuenta con "x" UM de activos no monetarios	Mayor a la unidad
Relación pasivo no monetario vs. Patrimonio	Pasivos No Monetarios/ Patrimonio	Mide el porcentaje de la participación de terceros que se protegen por la inflación con respecto al patrimonio de la empresa. Es aplicable solo en aquellas empresas que realizan sus ingresos por la vía inicial de registrar un ingreso de manera anticipada (Ingresos pre-cobrados).	Por cada UM de patrimonio, la empresa tiene "x" UM de pasivos no monetarios	Menor a la unidad
Deterioro del capital	Actualización del capital social/ Capital social histórico	Mide las veces que se ha deteriorado el capital social de la entidad por efectos de la inflación y que debería estar representado al menos en los activos que se protegen contra la inflación para conservar el capital aportado.	por cada UM de capital social histórico la empresa tiene una actualización de capital social de "x" UM	En inflación va en aumento año tras año

Fuente: De La Hoz (2021)

Indicadores en inflación del estado de resultados

Según Catacora (2000), los indicadores relacionados con el estado de resultados, son todos aquellos que utilizan las cuentas del estado de resultados como por ejemplo las ventas, los costos de ventas, gastos, así como también, la utilidad o pérdida obtenida en el periodo. A continuación se presentan los indicadores tomados del estado de resultados presentados por Catacora (2000) y como complemento se agrega una explicación detallada de lo que debe utilizarse para realizar el cálculo en cada situación.

Relación de resultado monetario versus ventas netas: Este índice relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto de que se tiene en un periodo determinado, el mismo se calcula ya que es importante conocer tal porcentaje con el fin de analizar la parte que representa los ingresos netos de la empresa. Para éste tipo de índice es favorable que el resultado monetario del ejercicio esté por debajo de las ventas netas. Se calcula con el resultado monetario que puede ser ganancia o pérdida monetaria, tomado del estado de resultados, específicamente del rubro costo integral de financiamiento. En segundo lugar, se requiere conocer el monto de las ventas netas, hallado en el estado de resultados integral.

Relación de resultado monetario versus margen bruto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria con respecto al margen bruto que tiene una empresa. Es favorable que éste índice sea menor a la unidad. El mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el margen bruto, es decir, dividiendo la ganancia o pérdida monetaria, entre la utilidad o pérdida bruta en ventas. Ambos montos son tomados del estado de resultados al cierre del ejercicio económico. El margen bruto es el resultado de restar los ingresos netos menos el costo de venta o costo por servicios.

Relación de resultado monetario versus resultado en operaciones: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida en operaciones que tiene una empresa, el mismo se calcula dividiendo el resultado monetario entre el resultado en operaciones. Su metodología de cálculo es igual a la de los dos índices anteriores con la diferencia que el denominador es el resultado operacional, el cual se toma del estado de resultados y resulta de la diferencia entre el margen bruto y los gastos operacionales.

Relación de resultado monetario versus resultado neto: Este indicador relaciona la ganancia o pérdida monetaria y la utilidad o pérdida neta que tiene una empresa. Es preferible que este índice sea menor a la unidad para que se evidencie la utilidad después de calcular los efectos de la inflación. Es calculado con la división de la ganancia o pérdida monetaria entre la utilidad o pérdida neta del ejercicio; ambas tomadas del estado de resultados. El resultado neto proviene de la utilidad operacional más o menos los ingresos y gastos financieros; menos el impuesto sobre la renta, en caso de existir utilidad.

Relación de gastos de depreciación y amortización versus ventas netas: Es el indicador que relaciona los gastos por depreciación y amortización con respecto a las ventas netas, el cual es importante para conocer el gasto de depreciación relacionado con las ventas netas en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación. Este índice es favorable cuando el resultado está por debajo de la unidad, lo que indica tomando los efectos de la inflación que los ingresos netos son mayores a los gastos. Para su cálculo se requiere conocer el monto de las depreciaciones y amortizaciones de un período determinado, las cuales forman parte de los gastos operacionales de la empresa; y el total de ingresos netos. Dicha información se obtiene del estado de resultados.

A continuación, se presenta un cuadro descriptivo de los indicadores en inflación aplicables al Estado de Resultados, el cual incluye el nombre del indicador, su formula de cálculo, una breve descripción de su significado, cómo debe leerse el resultado del indicador, y, por ultimo, cuál debería ser el resultado ideal o favorable tomando como base de comparación la unidad.

Cuadro 2. Indicadores en inflación aplicables al Estado de Resultados

Indicador	Fórmula	Significado	Lectura	Resultado ideal
<i>Relación de resultado monetario vs. ventas netas</i>	Resultado monetario/ Ventas netas	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria que se refleja en el costo integral de financiamiento y el ingreso neto que se tiene en un periodo determinado; analiza la parte que representa los ingresos netos de la empresa	Por cada UM de ventas netas la empresa tiene una ganancia / pérdida monetaria de "x" UM	Menor a la unidad
<i>Relación de resultado monetario vs. margen bruto</i>	Resultado monetario/ Margen bruto	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con el margen bruto que tiene una empresa	Por cada UM de margen bruto la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de resultado monetario vs. resultado en operaciones</i>	Resultado monetario/ Resultado en operaciones	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con la utilidad o pérdida en operaciones que tiene una empresa	Por cada UM de utilidad / pérdida en operaciones la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de resultado monetario vs. resultado neto</i>	Resultado monetario/ Resultado neto	Relaciona la ganancia o pérdida monetaria con la utilidad o pérdida neta que tiene una empresa	Por cada UM de utilidad / pérdida neta la empresa tiene "x" UM de ganancia / pérdida monetaria	Depende
<i>Relación de gastos de depreciación y amortización vs. ventas netas</i>	Gastos de depreciación y amortización/ Ventas netas	Relaciona los gastos por depreciación y amortización con las ventas netas, el cual es importante para conocer el gasto de depreciación relacionado con los ingresos, en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación	Por cada UM de ventas netas la empresa tiene "x" UM de Gastos de depreciación y amortización	Menor a la unidad

Fuente: De La Hoz (2021)

Análisis de las diferencias entre los indicadores en inflación del estado de situación financiera y los del estado de resultados para la toma de decisiones

Para realizar un análisis global de la situación financiera y económica de una empresa conducente a la toma de decisiones empresariales, se requiere tanto de los datos que arroja el estado de situación financiera, como de los del estado de resultados. Sin embargo, un análisis

a través de indicadores de los estados financieros reexpresados o actualizados amerita un cálculo de índices por separado de las cuentas reales y de las cuentas nominales. Ninguno de los indicadores en inflación ya analizados en la presente investigación combina cuentas o grupos de cuentas del estado de situación financiera con cuentas o grupos de cuentas del estado de resultados.

Los indicadores en inflación del estado de situación financiera, abarcan tipos de cuentas netamente reales pertenecientes a activos monetarios, activos no monetarios, pasivos monetarios, pasivos no monetarios y patrimonio. Dentro de los activos monetarios se consideran cuentas tales como efectivo, cuentas por cobrar, documentos por cobrar; en los activos no monetarios se utilizan inventarios, propiedad, planta y equipo; para los pasivos monetarios se consideran cuentas por pagar, documentos por pagar, impuestos por pagar, préstamos por pagar; dentro de los pasivos no monetarios se encuentran pasivos diferidos como por ejemplo anticipo de clientes, intereses precobrados, alquileres precobrados, seguros precobrados. De igual manera, cuando se requiere del monto total de las cuentas patrimoniales se está hablando de cuentas tales como capital social, utilidades o pérdidas y reservas.

Adicionalmente, existen indicadores en inflación del estado de situación financiera que requieren de la posición monetaria neta estimada, es decir, la diferencia entre activos y pasivos monetarios ya reexpresados. Las entidades para poder realizar sus operaciones mantienen activos y pasivos de esta naturaleza, partidas que por efecto de la inflación generan ganancia o pérdida monetaria, obtenida al comparar los activos monetarios con los pasivos monetarios, es decir, cuentas reales tomadas del estado de situación financiera.

Por otra parte, los indicadores en inflación del estado de resultados consideran cuentas netamente nominales, tales como ventas, costos de ventas, gastos, así como también, la utilidad o pérdida obtenida en el periodo. Adicionalmente se requiere del resultado monetario del ejercicio, el llamado REME, que es la diferencia entre la posición monetaria neta estimada y la posición monetaria neta al cierre. Siendo la posición monetaria neta estimada el resultado de la posición monetaria neta al principio del período, actualizada por la variación en el índice de precios durante el período, más o menos el movimiento neto en las partidas que afectan la posición monetaria.

A esta diferencia se le conoce como resultado monetario del ejercicio, que debe presentarse dentro del estado de resultados en el grupo "costo o beneficio integral de financiamiento" el cual también incluye los intereses no capitalizables y las diferencias por variaciones en la tasa de cambio de partidas en moneda extranjera. En empresas con posición monetaria activa neta se generan pérdidas monetarias que disminuyen la utilidad reexpresada, pero cuando los pasivos son mayores que los activos monetarios, el REME puede ser una ganancia que aumenta dicha utilidad o reduce una pérdida.

Esta cuenta de Resultado Monetario del Ejercicio o comúnmente conocida como REME, tomada del estado de resultados, es fundamental para el cálculo de los indicadores en inflación del mencionado estado financiero y siempre actúa como nominador en las fórmulas para el cálculo, variando sus denominadores dependiendo lo que se quiera medir, tal es el caso de las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; todas extraídas del estado de resultados.

Por otra parte, dentro de los indicadores en inflación del estado de resultados también se mide la relación de ciertos gastos con respecto a los ingresos. Los gastos considerados para ser medidos en economías inflacionarias, son los de depreciación y amortización, los cuales forman parte de los gastos operacionales dentro del estado de resultados. Estos indicadores permiten conocer el gasto de depreciación y amortización con respecto a los ingresos generados en un periodo económico, en relación directa con el nivel de crecimiento de la inflación.

Por último, aunque ya se planteó una diferencia importante entre los indicadores en inflación del estado de situación financiera y el estado de resultados, referida a las cuentas que se utilizan en cada tipo de indicador, la principal diferencia radica en lo que cada uno de ellos pretende medir al aplicar la fórmula con la información suministrada por los estados financieros reexpresados, así como también, en su interpretación dependiendo el cálculo realizado.

Los indicadores en inflación del estado de situación financiera miden básicamente qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios; y la cobertura que tienen los activos monetarios, partidas no monetarias netas, pasivos no monetarios y patrimonio ante la inflación, o con respecto a activos que se protegen contra sus efectos. Además, miden la cobertura que tiene la empresa en relación a la obligación con terceros, así como, las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos inflacionarios. Por el contrario, los indicadores en inflación del estado de resultados, miden la relación que tiene el resultado monetario con las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; así como también, la relación de gastos de depreciación y amortización con respecto a los ingresos netos.

Conocer todos y cada uno de los resultados que arrojan los indicadores en inflación aplicables al estado de situación financiera y al estado de resultados, permite tener una visión general de la empresa que ha venido operando dentro de una economía inflacionaria, lo que conduce a una toma de decisiones acertadas. El cálculo de indicadores sobre la base de información financiera reexpresada o actualizada por efectos de la inflación es fundamental en el proceso de toma de decisiones empresariales debido a que permite trabajar con base a cifras expresadas a valores constantes o reales. El análisis de la información financiera a través de indicadores en inflación, permite conocer el impacto que la inflación causa en la entidad y decidir en aspectos sobre cómo protegerse en periodos futuros.

Consideraciones finales

Uno de los principios de contabilidad generalmente aceptados, hace énfasis en el valor histórico original a la hora de realizar los registros de las transacciones empresariales, el cual indica que la contabilidad debe asentar todos los hechos financieros de acuerdo a su costo histórico. Es razonable este principio, sin embargo, en economías inflacionarias su aplicación hace que las operaciones financieras que realizan las entidades, sean expresadas en una unidad monetaria que modifica su poder adquisitivo. Esta situación distorsiona la información que suministran los estados financieros básicos.

En presencia de la inflación, la toma de decisiones empresariales es bien compleja debido a la distorsión de las cifras presentes en los estados financieros. De allí la importancia de reexpresar estados financieros por efectos de la inflación. Incluso, para que la toma de decisiones sea efectiva, todos los integrantes activos de una empresa, deben comprender el efecto que tiene

el ambiente inflacionario sobre sus actividades económicas. Es evidente que la contabilidad histórica en tiempos de inflación fracasa, pues no refleja las condiciones reales, ni determina verazmente los resultados de una empresa.

Con base en lo anterior, se puede concluir que el análisis financiero, es un instrumento mediante el cuál se pueden obtener índices de las diferentes variables que intervienen en los procesos operativos y funcionales de las empresas; derivados de su contabilidad; que facilitan la toma de decisiones. Mediante el uso de tales indicadores se ejercen las funciones de conversión, selección, previsión, diagnóstico, evaluación y decisión; todas ellas presentes en la gestión y administración de empresas. No obstante, sólo serían útiles si se emplean sobre la base de cifras reexpresadas o actualizadas por los efectos inflacionarios.

Dichos indicadores pueden ser de dos tipos, los aplicables al estado de situación financiera y los derivados del estado de resultados. Los primeros miden qué tan expuesta está la empresa ante los efectos inflacionarios; y la cobertura que tienen los activos monetarios, partidas no monetarias netas, pasivos no monetarios y patrimonio ante la inflación, o con respecto a activos que se protegen contra sus efectos. Además, miden la cobertura que tiene la empresa en relación a la obligación con terceros, así como, las veces que se ha deteriorado el capital social de la empresa por efectos inflacionarios.

Los segundos, es decir, los aplicables al estado de resultados, miden la relación que tiene el resultado monetario con las ventas netas, el margen bruto, el resultado en operaciones y el resultado neto; así como también, la relación de gastos de depreciación y amortización con respecto a los ingresos netos. Se recomienda que se calculen en términos porcentuales, a fin de conocer la proporción de una variable sobre la otra.

En síntesis, el cálculo de indicadores en inflación requiere del uso de al menos dos de los estados financieros contemplados en la Norma Internacional de Contabilidad No. 1, el estado de situación financiera y el estado de resultados, sin embargo, es importante tener claro que no existe cruce o combinación de información entre ellos a la hora de realizar los cálculos. Esto indica que independientemente lo que se pretenda medir a través de dichos indicadores se tomarán en cuenta partidas o conceptos pertenecientes a un mismo estado financiero.

Se concluye que, aunque cada uno de los indicadores en inflación antes explicados miden aspectos diferentes, ambos permiten conocer la situación económica-financiera real de una entidad en épocas inflacionarias a fin de facilitar el proceso de toma de decisiones empresariales. De modo que, conocer los resultados que arrojan los indicadores en inflación estudiados en la presente investigación, permite tener una visión general de la empresa que ha venido operando dentro de una economía inflacionaria, lo que conduce a una toma de decisiones acertadas enfocada en cómo protegerse de este fenómeno macroeconómico difícil de controlar: la inflación.

Referencias Bibliográficas

- Amat, O (2008). Análisis de Estados Financieros. Octava Edición. España. Editorial Gestión 2000.
- Blanco Adolfo. (1982). Dirigir con inflación. Efectos, cuantificación y decisiones. Ediciones Deusto S.A. España. 239 páginas.
- Catácora Fernando (2000). Reexpresión de estados financieros. McGraw-Hill Interamericana de Venezuela, S.A. Venezuela. 355 páginas.
- Chillida Carmelo (2005). Análisis e interpretación de Balances. Ediciones de la biblioteca EBUC. Segunda edición. Venezuela. 376 páginas.
- De La Hoz, B. (2021). Indicadores para el análisis de los estados financieros reexpresados por efectos inflacionarios. *Revista Mundo Financiero*, 2(3), 52-76. Recuperado a partir de <https://mundofinanciero.indecsar.org/revista/index.php/munfin/article/view/22>
- De La Hoz, B.; Uzcátegui, S.; Borges, J.; Velazco, A. (2008). La inflación como factor distorsionante de la información financiera *Revista Venezolana de Gerencia*, 13(44), octubre-diciembre, 2008, pp. 556-572 Venezuela. Recuperado a partir de <https://www.redalyc.org/pdf/290/29004404.pdf>
- Eco-finanzas (2007) Diccionario de economía, administración, finanzas y marketing. www.eco-finanzas.com. Junio 2008.
- Fernández Jesús (2002). Reexpresión de Estados Financieros en Venezuela. Enfoque práctico. Venezuela.
- Gitman, L. (2012). Principios de Administración Financiera. Decima segunda edición. México, Editorial Pearson Educación.
- International Accounting Standards Committee Foundation (2005). Norma Internacional de Contabilidad N°29 (NIC 29).
- Ortiz, A. (2011). Análisis Financiero Aplicado y principios de Administración Financiera. Décimo cuarta edición Universidad Externa de Colombia.
- Perdomo, Abraham. (2002). Contabilidad de Sociedades Mercantiles Venezuela. Editorial Thomson.
- Romero Muci, Humberto (2005). La Racionalidad del Sistema de Corrección Monetaria Fiscal. Editorial Jurídica Venezolana. Venezuela. 705 páginas.
- Uzcátegui, S.; De La Hoz, B. (2015). Resultados monetarios: Escenarios y metodologías de cálculo en economías inflacionarias. *Revista Venezolana De Gerencia*, 20(71). Recuperado a partir de <https://doi.org/10.37960/revista.v20i71.20197>
- Vives, Antonio (2003). Evaluación financiera de empresas. El impacto de la devaluación y la inflación Editorial Trillas, S.A. México.
- Yanes José Alberto (1993). Manual de ajuste por inflación. Clemente editores, C.A. Valencia, Venezuela.

LA DIVERSIFICACIÓN DE PRODUCTOS, UNA ALTERNATIVA A LA SEGMENTACIÓN DE MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO EN LA CIUDAD DE SUCRE: UN ARTÍCULO EXTRACTADO DEL “DISEÑO DEL PLAN DE MARKETING, PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL PATIO DE COMIDAS EN EL CENTRO COMERCIAL PASAJE TAPIA

Flora Salas Hinojosa¹ / Iván Marcelo Poveda Velasco²

Alexa1.kac@gmail.com / poveda.marcelo@usfx.bo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

Resumen

El “Diseño del plan de marketing, para la implementación del patio de comidas en el centro comercial Pasaje Tapia”, planteado por la autora, permite extraer de manera sinóptica, la definición de uno de los elementos importantes para diseñar el referido plan, se hace referencia a la segmentación del mercado, para lo cual, en primera instancia se aterriza en un apartado teórico, que define elementos, que en algún momento, serán analizados a la vista de la metodología empleada y sintetizada con base en el interpretación de datos arrojados de la investigación propia del plan, a partir de ello, se perfila la psicografía, y para la misma, que habiéndose definido la personalidad, actitud y estilo de vida, extractado también del análisis demográfico, que conviene haber visto, del contexto, departamental, municipal, distrital y del área que abarca el centro comercial, como parte componente del territorio, que corresponde al mercado campesino. Se plantean objetivos, que muestran de manera clara, cuál es el comportamiento humano en la segmentación del mercado, asimismo refiere la presentación de objetivos respecto de la frecuencia, consumo, horarios, tipos de alimentos y cálculo económico per cápita, que demuestran el diseño que se ha planteado. En parte central, la discusión y análisis de resultados, muestra una tabla que es el resultado analítico en la investigación, fruto de la información suministrada, Por último, se arrima en conclusiones dignas de interpretación lógica y de aplicación teórica que se materializará en la práctica.

Palabras Clave:

Consumidor; Marketing; Psicográfico; Segmentación del Mercado

1

² *Doctor en Alta dirección y gestión empresarial, Magíster en Gestión de la Investigación Magíster en Gestión Empresarial e Inversión y en Educación Superior, Licenciado en Administración de Empresas. Docente e Investigador de la Carrera de Administración de Empresas e Ingeniería Comercial de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.*

Abstract

The “Design of the marketing plan for the implementation of the food court in the Pasaje Tapia shopping center”, proposed by the author, allows to extract in a synoptic way, the definition of one of the important elements to design the aforementioned plan. reference to market segmentation, for which, in the first instance, a theoretical section is landed, which defines elements, which at some point will be analyzed in view of the methodology used and synthesized based on the interpretation of data obtained from the investigation of the plan itself, from this, the psychography is outlined, and for it, having defined the personality, attitude and lifestyle, also extracted from the demographic analysis, which should have been seen, of the context, departmental, municipal , district and the area covered by the commercial center, as a component part of the territory, which corresponds to the peasant market. Objectives are proposed, which clearly show what human behavior is in market segmentation, also refers to the presentation of objectives regarding frequency, consumption, schedules, types of food and economic per capita calculation, which demonstrate the design that It was planted. In central part, the discussion and analysis of the results, shows a table that is the analytical result in the research, the result of the information provided, Finally, it comes close to conclusions worthy of logical interpretation and theoretical application that will materialize in practice .

Key words:

Consumer; Marketing; Psychographic; Market segmentation

Introducción

Se aborda, la segmentación del mercado, desde el punto de vista psicográfico, concedido en el diseño de un plan de marketing para la instalación de un patio de comidas en el centro comercial pasaje tapia, se debe considerar, que es uno los centros de abasto de mayor concurrencia de personas, por cuanto o el problema central es el ausencia de equipamiento para el expendio de alimentos que cuente con las medidas mínimas de salubridad, higiene, seguridad, que responda a empresas conocidas, que serán capaces de abastecer el mercado local, es relevante demostrar la segmentación del mercado, entendiéndose que un plan de marketing tiende a responder a un diseño a que permita constituirse en y un espacio líder en todo un espectro comercial, es por ello que habiéndose en un primer capítulo demostrado la conceptualización y clasificación teórica de la segmentación de mercado, entendiéndose está como afirma Yanaze que “*segmentar es identificar en un mercado heterogéneo, grupos homogéneos con características similares*” (Yanaze, 2011), para que, a partir de esa etapa, la empresa y el investigador puedan identificar un nicho de mercado en el que actuarán.

Asimismo, en un segundo apartado se hace referencia a la conceptualización y clasificación teórica de la segmentación de mercado presentada por diferentes autores novel en el tema, así como tipos y grados de segmentación, entre las que muestran los geográficos, demográficos psicográficos y de comportamiento. En esta perspectiva, el presente trabajo tiene como objetivo general identificar y analizar las características más llamativas del criterio de segmentación de mercado a través de psicográficos.

En cuanto a la metodología, este artículo se clasifica como un ensayo teórico, con base en el Diseño del plan de marketing, para la implementación del patio de comidas en el centro comercial “Pasaje Tapia”, teniendo por lo tanto, una naturaleza básica de clasificación, ya que se trata de un estudio en el que el investigador tiene como meta el conocimiento, tratando de satisfacer una necesidad intelectual por el conocimiento.

En otro párrafo se presentan los objetivos, donde de manera estratégica se plantea una clasificación. Por cuanto, a partir de la teorización, se demuestra como las empresas de hoy en día buscan conocer a profundidad los gustos, las necesidades y los intereses de sus clientes. Con base en ello, diseñan campañas de marketing con mensajes y canales de distribución personalizados para llegar únicamente a los segmentos específicos que son de interés comercial. (Enzyme Advising Group, 2021)

Con base en lo manifestado, se aplica el análisis de resultados del método analítico planteado, cuya discusión converge en la interpretación de datos y el vaciado de la tabla sugerida que la demostración geográfica, demográfica, psicográfica y del comportamiento, con lo que se aborda la síntesis de la investigación planteada.

Con todo ello, en un último componente, se concluye, la segmentación del actual mercado focaliza la venta de ropa, que ocupa toda la planta baja del Pasaje Tapia, es así que tendrá un nuevo segmento en la planta alta, pues esta ofrecerá a la venta comida, alimentos que también serán clasificados para que los arrendatarios, puedan comercializar sus productos de manera exclusiva sin competencia al interior del patio de comidas, afirmación concluida desde un enfoque psicográfico del comportamiento.

Desarrollo

Conceptualización y clasificación de la segmentación

La segmentación del mercado permite una mayor adaptación del marketing mix, se refiere al producto, precio, plaza, promoción, contra el segmento identificado por la administración del Patio de Comidas del centro Comercial “Pasaje Tapia”, ya que sus características son similares, es decir, responden de manera similar a las acciones de la empresa en el mercado, para ello se *“afirma que la segmentación del mercado, la elección de mercado y posicionamiento del producto son condiciones indispensables para el desarrollo de una exitosa estrategia de marketing, porque de esa manera, la organización centra sus esfuerzos en los clientes o potenciales”* (SILK, 2006), en la investigación que se llevó adelante se pudieron identificar grupos heterogéneos, diversificados en edad, sexo, gustos y horarios de visitas.

Reconocidos autores hablan respecto de la segmentación de mercados, muchos de ellos definen diversas etapas y cuáles son las características propias de cada una de ellas, en ese sentido se ha permitido elaborar una tabla que muestre las particularidades de las etapas de segmentación para estos escritores:

	Philip Kotler (1998)	Cobra (1997)	Lindon et al. (2000)	Limeira (2008)
1° Etapa	Periodo de levantamiento	Clasificar el conocimiento disponible	Escoger criterios de segmentación	Seleccionar los criterios
2° Etapa	Período de análisis	Explorar la investigación cualitativa	Describir las características de cada segmento	Recolectar datos
3° Etapa	Periodo de clasificación de perfil	Desarrollar instrumentos de medida	Escoger uno (o más) segmentos	Analizar datos
4° Etapa		Definir público-objetivo (TARGET)	Definir la política de marketing para cada uno de los segmentos escogidos	Describir el perfil de los segmentos

Fuente: Elaboración Propia a partir de Philip Kotler (1998), Cobra (1997), Lindon et al (2000) y Limeira (2008)

De igual manera, se debe considerar criterios para poder segmentar el mercado, entre estos debe considerarse la demografía, la geografía, la psicografía y muy particularmente la comportamental, bajo esos criterios se permite presentar la siguiente tabla en la que se va a dividir las características propias de cada uno de los elementos que han sido descritos:

Geográfica	El mercado es dividido en unidades geográficas, como país, estados, ciudades, barrios, clima, relieve, etc.
Demográfica	Los consumidores son clasificados llevando en consideración variables como: edad, sexo, grado de instrucción, ingresos, estado civil, religión, profesión, etc.
Psicográfica	El consumidor es clasificado de forma más subjetiva. En ese caso, son relevantes los factores como: valores, actitudes, deseos, opiniones, personalidad, estilo de vida. Personas que ocupan el mismo grupo demográfico pueden tener perfiles psicográficos diferentes
Comportamental	El mercado es segmentado de acuerdo con las características de comportamiento del consumidor ante la compra. Son observados: ocasión de la compra, frecuencia de la compra, fidelidad de consumo, grado de uso, modo de utilización

Fuente: Elaboración Propia a partir de Yanaze (2011), Kotler (1998), Cobra (1997), Kotler y Armstrong (1998)

Conviene en esta etapa de teorización definir qué se entiende por psicografía, , definida esta como *“...la utilización de factores psicológicos, sociológicos y antropológicos para determinar cómo el mercado está segmentado según las tendencias dentro de ella, para tomar una decisión concreta sobre un producto”* (SOLOMON, 2008). Con ellos se concibe poner en práctica el proceso de segmentación psicográfica haciendo la investigación más viable, atractiva, flexible y evolutiva a los ojos de la empresa, para el particular caso del Centro Comercial “Pasaje Tapia”, la investigación cualitativa y cuantitativa, es capaz de perfilar la personalidad, actitud y estilo de vida de quienes van al mercado Campesino a realizar sus compras así como comportamiento que asumen en otros centros comerciales.

Otro elemento que amerita su conceptualización es precisamente LA PERSONALIDAD definida como un conjunto de características psicológicas, que a su vez influyen en la manera de pensar sentir y actuar socialmente o individualmente, y la repercusión de esta dentro de la investigación va a entenderse como la actitud de la persona frente a un producto, es decir del comportamiento y reacción que mostrará en el mercado, pudiendo aceptar, rechazar o incluso ser indiferente a un producto. A su vez, personas con rasgos de personalidad similares podrían presentar reacciones similares ante el producto, lo que permite la segmentación.

Por su parte LA ACTITUD del consumidor hacia el producto no está formada únicamente por una campaña de publicidad o de marketing bien desarrollada, es decir, los resultados de la actitud de los consumidores está en la suma de varios factores como: la experiencia, los valores, los estímulos intrínsecos y extrínsecos, así como las asociaciones de los productos fabricados por los clientes, lo que redundará en la imagen de los mismos.

También de debe definir EL ESTILO DE VIDA está conectado al modo como el individuo se comporta ante la sociedad. *“El estilo de vida es una forma individual de vivir (asignar esfuerzos, tiempo y dinero), es decir, de comportamiento, a fin de buscar los objetivos deseables (ideal)”* (TOMANARI, 2003) el estilo de vida de una persona influye directamente en los hábitos de consumo de la misma en función de características individuales inherentes que fueron moldeadas por la interacción social a medida que la persona evoluciona en el ciclo de vida, es comprendido como el padrón de consumo de una persona reflejando sus valores y gustos personales, de la misma forma como consumen su tiempo y su ingreso, no obstante *“... personas de una misma subcultura, clase social y ocupación pueden tener estilos de vida diferentes...”* (KOTLER, 1998)



Fuente: (Universidad Nacional de Misiones Argentina, 2015)

Establecimiento de Objetivos

La teorización de los elementos base de este artículo, permitirán definir el siguiente objetivo general: Definir la diversificación de productos, como una alternativa a la segmentación de mercado por el criterio psicográfico en la ciudad de Sucre, con base en el “Diseño del plan de marketing, para la implementación del patio de comidas en el centro comercial Pasaje Tapia”

Asimismo, para abordar la demostración del objetivo presentado, es inminente presentar los siguientes objetivos específicos:

- Demostrar la tendencia en compras del público objetivo a acude al Centro Comercial Pasaje Tapia
- Definir en términos de seguridad el área donde está ubicado el centro comercial Pasaje Tapia, respecto del mercado campesino
- Segmentar los alimentos que consumen las personas que hacen sus compras en el mercado campesino

Para ello, se aplicara metodología analítica descriptiva, resultado de encuestas y entrevistas al interior del centro comercial Pasaje Tapia

Resultados y Discusión

Análisis de visitas al Centro Comercial Pasaje Tapia

Las interrogantes fueron aplicadas a 385 personas visitantes al centro comercial Pasaje Tapia los días lunes, viernes y sábado, siendo resultados los siguientes, en los horarios de mayor afluencia.

A la pregunta: ¿Qué PRODUCTOS COMPRA EN EL PASAJE TAPIA?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

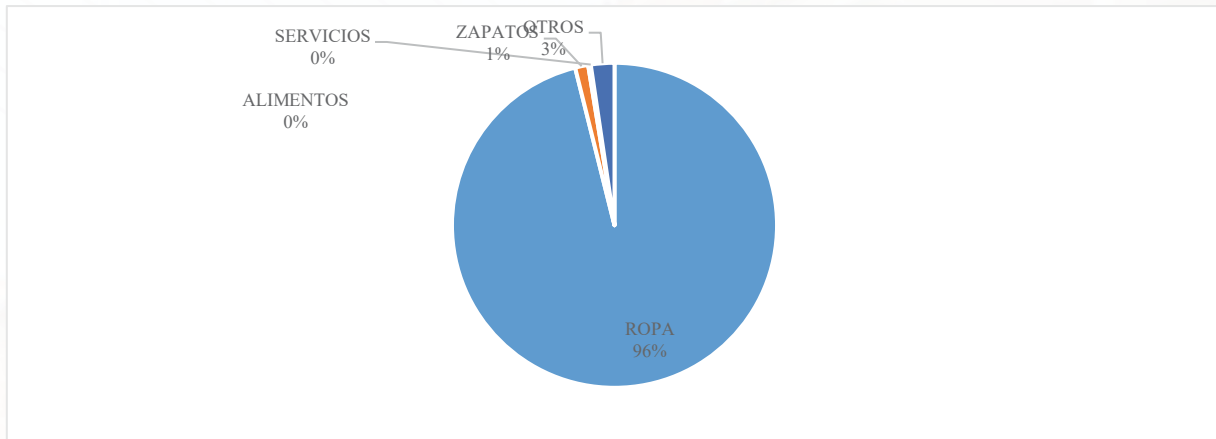
Tabla Pregunta ¿Qué PRODUCTOS COMPRA EN EL PASAJE TAPIA?

	PREGUNTA	ROPA	ZAPATOS	ALIMENTOS	SERVICIOS	OTROS	TOTAL
1	¿Qué PRODUCTOS COMPRA EN EL PASAJE TAPIA?	370	5	1	0	9	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

El gráfico indica que el 96% de los encuestados, van a comprar ropa, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO Pregunta ¿Qué PRODUCTOS COMPRA EN EL PASAJE TAPIA?



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿CUALES SON LOS TURNOS EN LOS QUE SALE DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

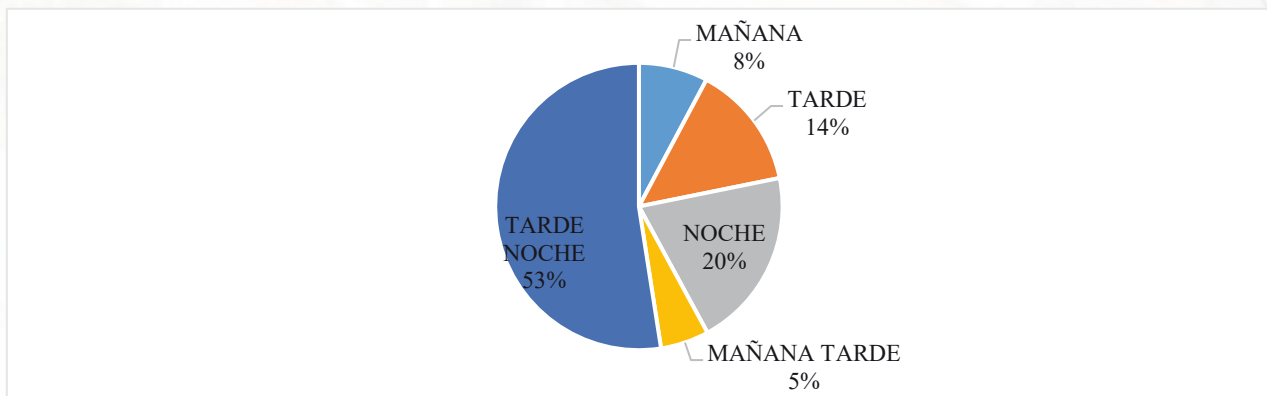
Tabla Pregunta ¿CUALES SON LOS TURNOS EN LOS QUE SALE DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?

	PREGUNTA	MAÑANA	TARDE	NOCHE	MAÑANA TARDE	TARDE NOCHE	TOTAL
2	¿CUALES SON LOS TURNOS EN LOS QUE SALE DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?	30	54	78	21	202	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 53% de los encuestados, indican que hacen sus comprar por la tarde - noche, el 20% por la noche, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO Pregunta ¿CUALES SON LOS TURNOS EN LOS QUE SALE DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿QUÉ DÍA SUELE SALIR DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

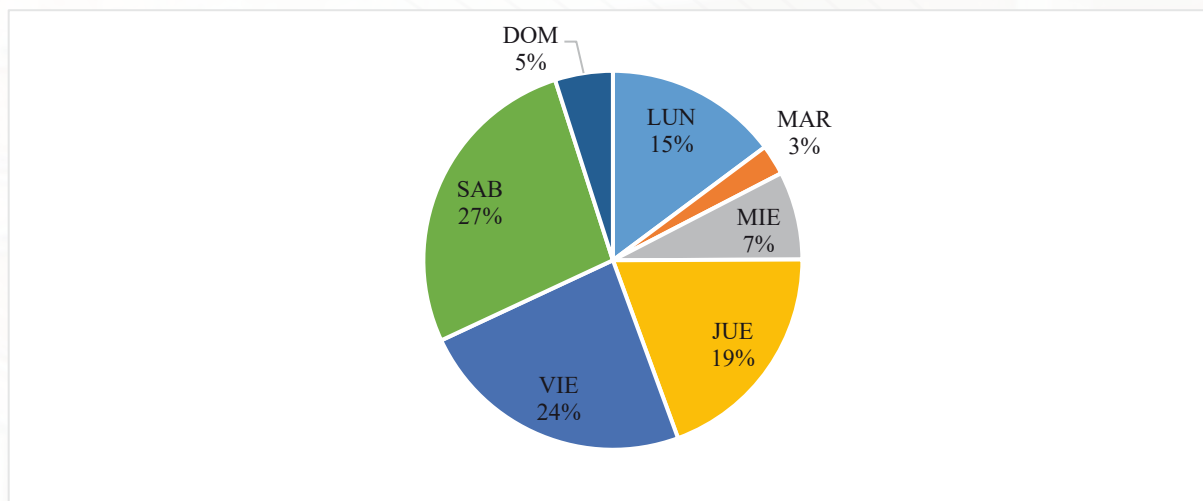
Tabla Pregunta ¿QUÉ DÍA SUELE SALIR DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?

	PREGUNTA	LUN	MAR	MIE	JUE	VIE	SAB	DOM	TOTAL
3	¿Qué DÍA SUELE SALIR DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?	57	10	29	75	91	104	19	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 27% de los encuestados, indican que hacen sus compras el día sábado, el 24% en viernes, el 19% en jueves y el 15% en lunes, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO Pregunta ¿QUÉ DÍA SUELE SALIR DE COMPRAS A CENTROS COMERCIALES?



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿QUÉ COMIDAS PREFIERE CONSUMIR EN EL MERCADO CAMPESINO?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

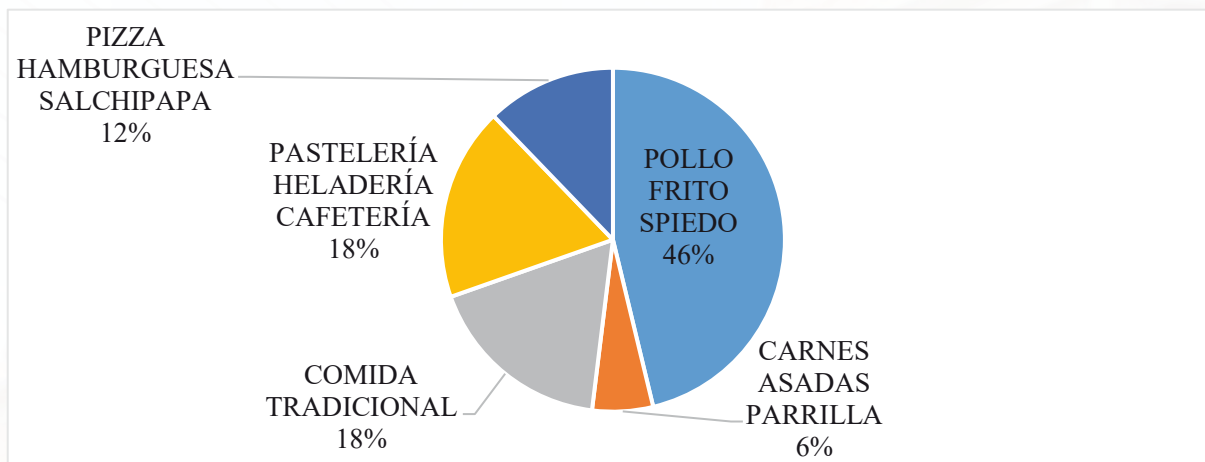
Tabla Pregunta ¿Qué COMIDAS PREFIERE CONSUMIR EN EL MERCADO CAMPESINO?

	PREGUNTA	POLLO FRITO SPIEDO	CARNES ASADAS PARRILLA	COMIDA TRADICIONAL	PASTELERÍA HELADERÍA CAFETERÍA	PIZZA HAMBURGUESA SALCHIPAPA	TOTAL
4	¿Qué COMIDAS PREFIERE CONSUMIR EN EL MERCADO CAMPESINO?	178	22	68	70	47	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 46% de los encuestados, prefieren comer pollo frito o espiedo, el 18% prefiere comida tradicional, el 18% opta por pastelería, heladera o cafetería, el 12% comen hamburguesas, pizzas o salchipapas, véase el siguiente gráfico:

GRÁFICO *Pregunta ¿Qué COMIDAS PREFIERE CONSUMIR EN EL MERCADO CAMPESINO?:*



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿CUANTO DISPONE PARA PAGAR SUS ALIMENTOS CUANDO SALE DE COMPRAS?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

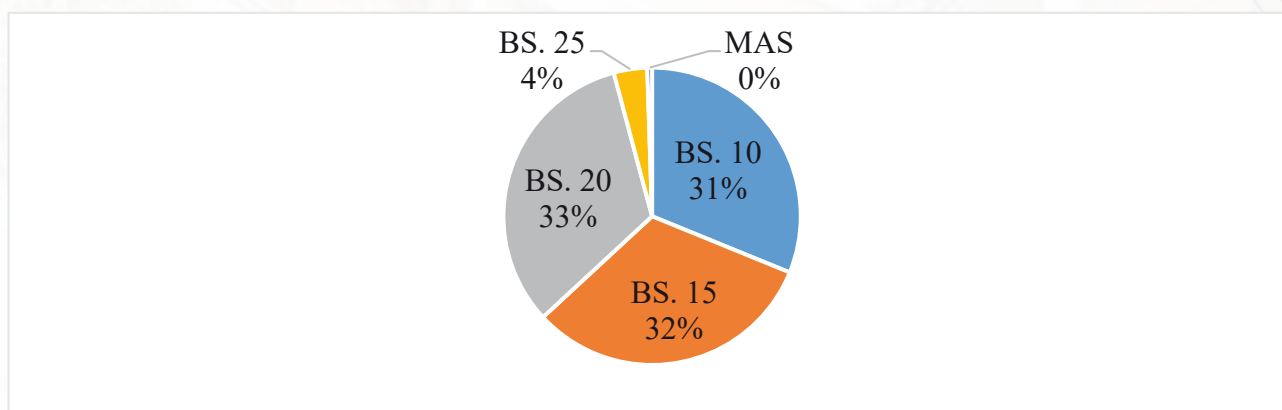
Tabla *Pregunta ¿CUANTO DISPONE PARA PAGAR SUS ALIMENTOS CUANDO SALE DE COMPRAS?*

	PREGUNTA	BS. 10	BS. 15	BS. 20	BS. 25	MAS	TOTAL
5	¿CUANTO DISPONE PARA PAGAR SUS ALIMENTOS CUANDO SALE DE COMPRAS?	120	123	126	14	2	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 33% de los encuestados, indican que disponen de Bs. 20, el 32% Bs. 15 y el 31% de Bs. 10, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO *Pregunta ¿CUANTO DISPONE PARA PAGAR SUS ALIMENTOS CUANDO SALE DE COMPRAS?*



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: SI SALE DE COMPRAS Y GUSTA COMER, CON PREFERENCIA ELIGE COMPRAR SUS ALIMENTOS EN, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

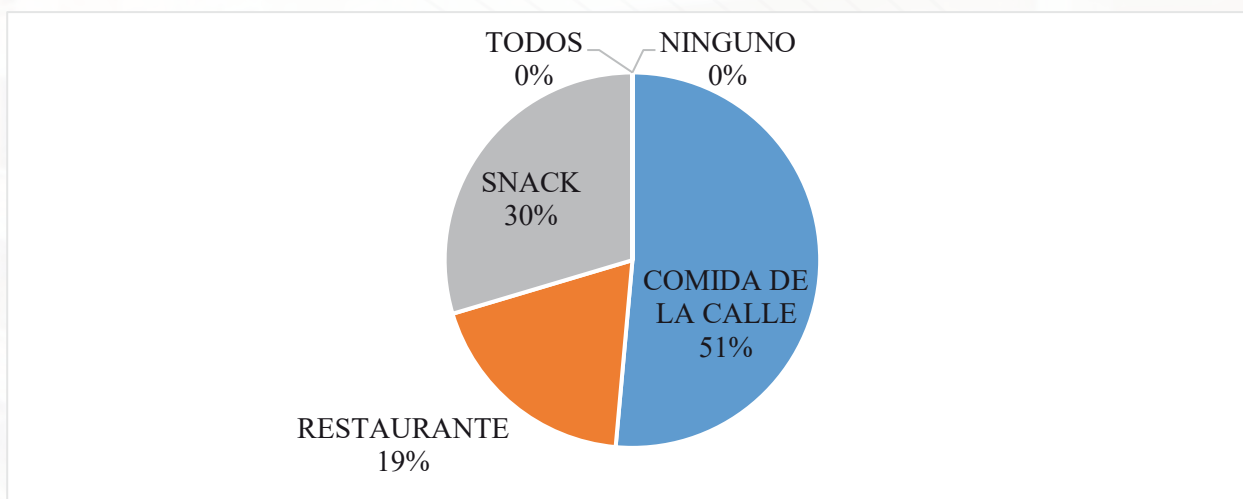
Tabla Pregunta SI SALE DE COMPRAS Y GUSTA COMER, CON PREFERENCIA ELIGE COMPRAR SUS ALIMENTOS EN:

	PREGUNTA	COMIDA DE LA CALLE	RESTAURANTE	SNACK	TODOS	NINGUNO	TOTAL
6	SI SALE DE COMPRAS Y GUSTA COMER, CON PREFERENCIA ELIGE COMPRAR SUS ALIMENTOS EN:	198	73	114	0	0	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 51% de los encuestados, indican que prefieren comprar sus alimentos en la calle, el 30% en un snack, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO Pregunta SI SALE DE COMPRAS Y GUSTA COMER, CON PREFERENCIA ELIGE COMPRAR SUS ALIMENTOS EN:



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿CUANDO COMPRA SUS ALIMENTOS, PREFIERE DE UNA EMPRESA CONOCIDA?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

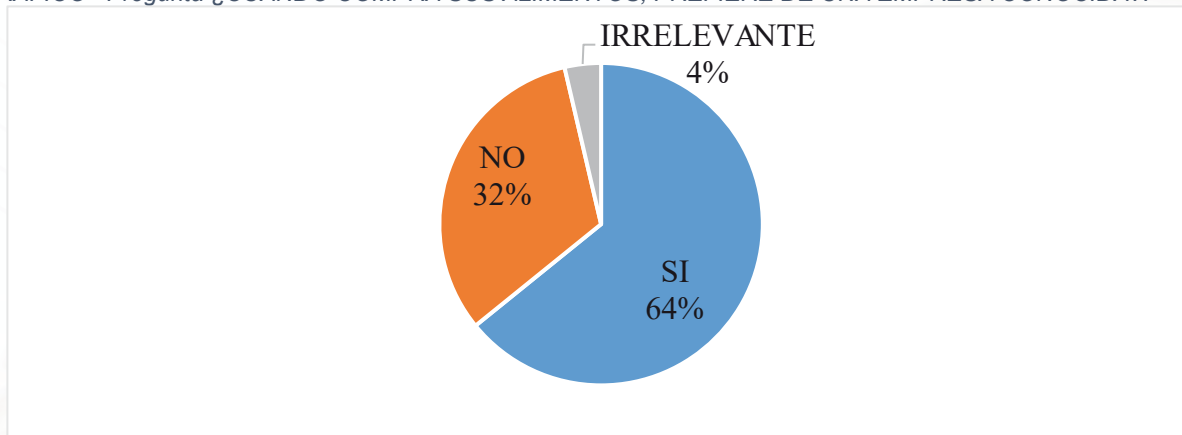
Tabla 1 Pregunta ¿CUANDO COMPRA SUS ALIMENTOS, PREFIERE DE UNA EMPRESA CONOCIDA?

	PREGUNTA	SI	NO	IRRELEVANTE	TOTAL
7	¿CUANDO COMPRA SUS ALIMENTOS, PREFIERE DE UNA EMPRESA CONOCIDA?	247	124	14	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 64% de los encuestados, prefieren comprar sus alimentos de una empresa conocida, el 32% no lo hace y para el 4% es irrelevante, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO *Pregunta ¿CUANDO COMPRA SUS ALIMENTOS, PREFERE DE UNA EMPRESA CONOCIDA?:*



Fuente: Elaboración propia, 2021

A la pregunta: ¿HA SIDO VICTIMA DE INSEGURIDAD POR CONSUMIR ALIMENTOS EN LA CALLE?, los resultados obtenidos fueron los siguientes:

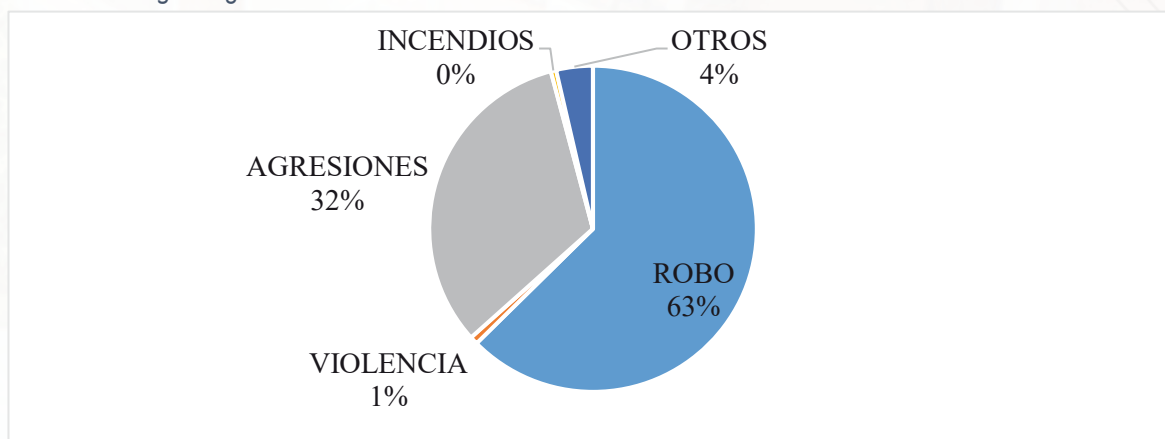
Tabla 2 *Pregunta ¿HA SIDO VICTIMA DE INSEGURIDAD POR CONSUMIR ALIMENTOS EN LA CALLE?*

	PREGUNTA	ROBO	VIOLENCIA	AGRESIONES	INCENDIOS	OTROS	TOTAL
8	¿HA SIDO VICTIMA DE INSEGURIDAD POR CONSUMIR ALIMENTOS EN LA CALLE?	241	3	125	2	14	385

Fuente: Elaboración propia, 2021

Gráfico indica que el 63% de los encuestados, afirman que han sido víctimas de robo por consumir alimentos en la calle, el 32% ha sufrido agresiones, véase el siguiente gráfico

GRÁFICO 1 *Pregunta ¿HA SIDO VICTIMA DE INSEGURIDAD POR CONSUMIR ALIMENTOS EN LA CALLE?:*



Fuente: Elaboración propia, 2021

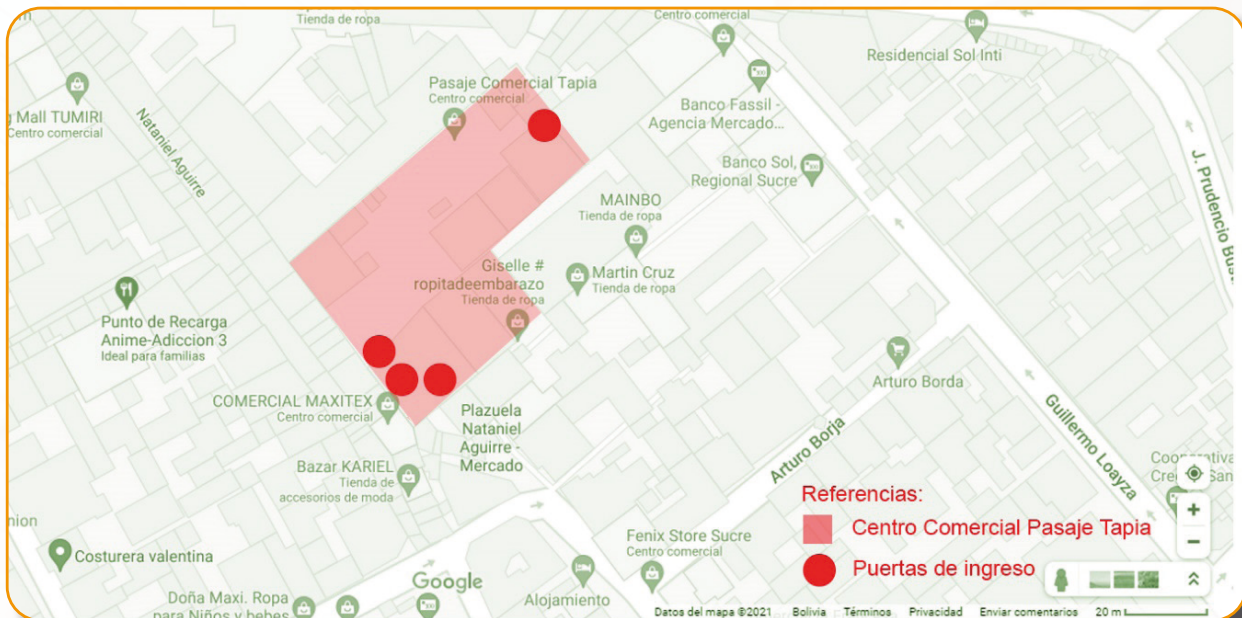
Definición psicográfica, del segmento de mercado

Habiendo expresado la información encuestada se permite presentar la siguiente tabla del segmento de mercado del Mercado Campesino, Centro Comercial Pasaje Tapia:

Geográfica	Departamento Chuquisaca, Municipio Sucre, Distrito Dos, Zona Mercado Campesino, Calles Nataniel Aguirre N° 701
Demográfica *	Municipio: Sucre Habitantes: 295.476; Hombres 143.587 Mujeres 151.889 Idioma: Castellano 67,5 % Quechua 31,5 % Actividad Económica: Otros servicios 37,7%; Comercio Transporte y Almacenes 29,3%; Construcción 13,7%; Manufactura 10,7%; Agricultura, Caza, Pesca y Silvicultura 7,9%; Minería 0,5%
Psicográfica	El 96% de los visitantes al pasaje Tapia indico que asisten a comprar Ropa Realizan sus compras en turnos de tarde noche en un 53% El 27% sale de compras el día sábado El pollo frito o al spiedo es de preferencia en un 46% El 33% gasta Bs.20 en alimentos cuando sale de compras al mercado Campesino El 51% consume alimentos de la calle El 64% compra sus alimentos, prefiere de una empresa conocida Y el 63% ha sufrido robos en el mercado Campesino
Comportamental	Ante ello, es importante perfilar los siguientes patrones comportamentales en el segmento de estudio: El espacio delimitado recibe compradores masivos de ropa nueva, considerando que dos calles del calles del masaje Tapia existe comercialización de ropa usada Frecuentan el centro comercial en turnos de tarde y noche Es usual que dispongan del día sábado para salir de compras. Con preferencia, el rato de pedir alimentos, optan por comer pollo frito o al spiedo En el tiempo en el que concentran su tiempo para comprar ropa, también reservan Bs. 20 para su consumo en alimentos Es característico que consuman sus alimentos directamente de la calle Las personas prefieren consumir sus alimentos de empresas conocidas Por las particularidades del centro de abasto más importante y concurrido del municipio de Sucre, sus visitantes son víctimas de robos, no obstante, sabiendo de los riesgos la gente no dejo de acudir a realizar sus compras.

Fuente: * (Instituto Nacional de Estadística, 2021)

Análisis físico del centro comercial “Pasaje Tapia” El centro comercial “Pasaje Tapia”, se caracteriza por la venta de ropa en un espacio físico ubicado sobre la calle Nataniel Aguirre, colindante con la calle Claudio Peñaranda y la calle Guillermo Loayza, cuenta con 4 ingresos, y en su interior se divide en 142 tiendas en una sola planta, todo eso construido sobre una superficie de 1000 m²; Asimismo cuenta con seguridad física en sus ingresos y tecnología preventiva, o sea cámaras de video vigilancia, véase el siguiente mapa:



Fuente: Google Maps, con datos de elaboración propia, 2021

El flujo de personas que concurren al mercado campesino, considera una alta cantidad de compradores, toda vez que es el mercado con la mayor cantidad y diversidad de productos y al alcance de todos los bolsillos.

En todo el espacio que cubre el mercado campesino como tal, hay una serie de lugares de expendio de alimentos formales e informales, muchos de ellos asentamientos irregulares estratificados por horas los mismos que son regulados por el Gobierno Autónomo Municipal de Sucre, mediante su unidad de Intendencia, grupo humano que no es capaz de controlar la regularidad de los mismos, menos la higiene con la que se preparan y manipulan los alimentos que son expuestos a consumo humano, el resultado de los operativos realizados en el lugar por la autoridad edil, tiene como producto significativas cantidades de alimentos en mal estado decomisados así como enseres, instrumentos y utensilios desgastados y fuera de uso, la cantidad de notificaciones que se reportan en el lugar, no tienen e incidencia esperada respecto del paro de multas por contravenciones a las normas de salubridad.

Otro elemento característico en el lugar, es también el trabajo que se hace en los sitios de expendio de alimentos y comidas que también están regulados por autoridades departamentales y municipales, debiéndose como resultado significativos decomisos de productos en mal estado, que notificaciones por contravención a la ley 186 del uso obligatorio del barbijo y medidas de bioseguridad, otras por la comercialización de productos fuera de las normas de salubridad o alimentos que no cuentan con registro sanitario, son pocos los centros de expendio de alimentos de firmas características y tradicionales el municipio que cuentan con más de una agencia que cuidan las normas sanitarias y de bioseguridad.

Los servicios sanitarios en el lugar tampoco responden a las normas sanitarias de higiene constituyéndose estas en focos de infección, máxime si es identificar en su entorno a ventas irregulares de alimentos.

Conclusiones

Se permite concluir:

La diversificación de productos está focalizado en ropa y alimentos, como el resultado de la segmentación de mercado, desde el punto de vista psicográfico, el mercado campesino se constituye en el epicentro comercial más concurrido del municipio de Sucre, con tendencia a la compra de prendas de vestir y comida de paso, los comensales encuentran sus alimentos en la calle, buscan empresas conocidas y aunque fueron víctimas de robos, no dejaron de frecuentar el referido centro

La tendencia en compras del público objetivo a acude al Centro Comercial Pasaje Tapia es de prendas de vestir, en horarios de tarde noche y con frecuencia el día sábado, cuando compran alimentos disponen de Bs, 20 y es usual que consuman pollo frito o cocinado al spiedo

Por su parte, en términos de seguridad, el área donde está ubicado el centro comercial Pasaje Tapia, respecto del mercado campesino, se constituye en un espacio cerrado que cuenta con seguridad física y tecnológica como cámaras de seguridad

Bibliografía

- Enzyme Advising Group. (20 de julio de 2021). *enzyme*. Obtenido de <https://blog.enzymeadvisinggroup.com/>: <https://blog.enzymeadvisinggroup.com/estrategias-de-segmentacion>
- Instituto Nacional de Estadística. (23 de 11 de 2021). *ine.gob.bo*. Obtenido de Instituto Nacional de Estadística: <https://www.ine.gob.bo/index.php/sucre-ocupa-el-quinto-lugar-en-poblacion-de-las-ciudades-capitales/>
- KOTLER, P. (1998). *Principios de Marketing*. Rio de Janeiro: Hall do Brasil LTDA.
- SILK. (2006). *Qué es marketing*. São Paulo: Artmed.
- SOLOMON, M. (2008). *O comportamento do consumidor: comprando, possuindo e sendo 7*. Porto Alegre: Bookman.
- TOMANARI, S. (2003). *Segmentação de mercado com enfoque em valores e estilo de vida*. Sao Paulo: ECA.
- Universidad Nacional de Misiones Argentina. (2015). LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO POR EL CRITERIO PSICOGRÁFICO. *Visión de Futuro*, 19.
- Yanaze, M. (2011). *Gestão de marketing e comunicação: avanços e aplicações*. Sao Paulo: Saraiva.



INFLUENCIA DE LAS POLITICAS FISCALES EN EL CRECIMIENTO DE LAS MICROEMPRESAS DE LA CIUDAD DE SUCRE 2016 – 2020

Univ. Cristina Calani Suyo¹ / MsC. Ana María Fernández Choque²

cristina_calani@hotmail.com / fernandez.ana@usfx.bo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

RESUMEN

En el presente artículo, se muestra el resumen de la investigación realizada sobre la influencia de la política fiscal de Bolivia, en el crecimiento del empresariado local caso ciudad de Sucre.

Es en este sentido se analizó las políticas fiscales adoptadas en Bolivia en el periodo 2016-2020, como también el impacto del empresario local, además del comportamiento del empresario respecto a la decisión de invertir o cerrar. Es importante mencionar que el objeto de estudio se enfoca en las políticas fiscales (enfoque Keynesiano) que ha adoptado el gobierno en los periodos de estudio y el crecimiento de las microempresas de la ciudad de Sucre, como también las actitudes que los empresarios tienen influenciados por el entorno económico del país.

Los resultados de la investigación evidencian que las microempresas se ven limitadas en su crecimiento, siendo que el 77,78% de las empresas destinan del 31 al 50% de las utilidades al pago de impuestos, por lo que se corrobora que la situación local es preocupante y no motiva a la inversión privada. Asimismo, para cumplir con sus obligaciones tributarias deben contratar a una persona que se dedique exclusivamente al tema de impuestos (49,21%) o contratar una consultora externa (38,10%), es otro de los factores que desmotiva la inversión privada en la ciudad de Sucre pues se convierte en un costo adicional.

PALABRAS CLAVE: Política Fiscal, microempresas.

ABSTRACT

This article shows the summary of the research carried out on the influence of Bolivia's fiscal policy on the growth of local business in the city of Sucre.

In this sense, the fiscal policies adopted in Bolivia in the 2016-2020 period were analyzed, as well as the impact of the local entrepreneur, in addition to the behavior of the entrepreneur regarding the decision to invest or close. It is important to mention that the object of study focuses on the fiscal policies (Keynesian approach) that the government has adopted in the

¹ Estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.

² Doctoranda en Ciencias de la Educación e Investigación, Magíster Administración de Empresas Ejecutivo y Gerencia Pública con Mención en Marketing, Magíster en Educación Superior, Licenciada en Derecho, Ciencias Políticas y Sociales e Ingeniería Comercial. Diplomada en Gestión de Calidad y Administración de Operaciones. Docente e Investigadora de la Carrera de Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, y Gerencia y Administración Pública de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.

study periods and the growth of micro-enterprises in the city of Sucre, as well as the attitudes that entrepreneurs have influenced by the economic environment of the country.

The results of the investigation show that micro-enterprises are limited in their growth, being that 77.78% of the companies allocate from 31 to 50% of the profits to the payment of taxes, for which it is corroborated that the local situation is worrying and does not motivate private investment. Likewise, to comply with their tax obligations they must hire a person who is exclusively dedicated to the tax issue (49.21%) or hire an external consultant (38.10%), is another factor that discourages private investment in the city of Sucre as it becomes an additional cost.

KEY WORDS: fiscal policy, microenterprises.

INTRODUCCION

La Política Fiscal es uno de los instrumentos más importantes de la política económica en Bolivia, su función básica es financiar la provisión de bienes públicos con el objetivo de aumentar el bienestar de la población. Las finanzas públicas en los países en desarrollo tienden a ser más volátiles y vulnerables frente a fenómenos externos, se trata de países que tienden a estar más expuestos a vuelcos en las percepciones externas sobre su desempeño económico, y que, consecuentemente, requieren de un esfuerzo muy significativo para asegurar consistencia y credibilidad en su conducción macroeconómica.

Basado en un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), titulado “Actualización de la presión fiscal equivalente en América Latina y el Caribe” (2018), se evidencia que la presión impositiva en Bolivia respecto del PIB alcanza cerca de 34%, considerando los conceptos de renta, IVA, contribución a la seguridad social y otros, el más alto de toda la región.

El panorama que el informe del Banco Mundial describe que es sencillamente angustiante. En Bolivia se pagan 42 diferentes impuestos, durante el año, mientras, el promedio de América Latina es de 27,1 impuestos y de los países desarrollados 11,2. En el país las “horas persona” destinadas al cumplimiento de obligaciones tributarias suman 1.025 en el año, mientras que el promedio en América Latina es de 330 horas, y en los países desarrollados 159,9 horas al año. Esa cantidad de horas en Bolivia equivale a 128 jornadas al año de una persona a tiempo completo. (Fundacion Milenio, 2019)

Eso no es todo. El estudio del Banco Mundial también revela que en Bolivia las empresas pagan en impuestos (nacionales, municipales, y otros) el 83,7% del total de las utilidades. Esta sería la cifra más alta del mundo. Entretanto, el promedio en América Latina como porcentaje de las utilidades pagadas es de 46,7%, al tiempo que los países avanzados cobran 39,9%. Quiere decir que el estado boliviano cobra el doble de eso. El editorial de un periódico nacional califica la situación de Bolivia como desoladora y desesperanzadora. (Fundacion Milenio, 2019)

Respecto a las microempresas de la ciudad de Sucre, el 90% de las empresas que están constituidas en Sucre, son pequeñas y medianas empresas, de las cuales la mayoría son unipersonales y tienen entre tres a cinco empleados. Por lo cual no generan muchas fuentes de empleo, la mayoría de estas empresas se han visto obligadas a cerrar, debido a las políticas

gubernamentales y han decidido trasladar sus operaciones a ciudades como Santa Cruz, o han decidido pertenecer al sector informal, por el alto cargo de obligaciones laborales y tributarias que existen (Flores, 2018).

Actualmente, no se cuenta con un análisis de la influencia de la política fiscal en la actitud emprendedora en la ciudad de Sucre, es decir, con un estudio que demuestre científicamente el impacto de la actual política y su implicancia para futuras decisiones.

Por todo lo anteriormente expuesto, se plantea el siguiente problema:

¿Cuál es la influencia de las políticas fiscales implementadas en Bolivia sobre el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre en los periodos 2016-2020?

Por cuanto, el objetivo principal es:

“Analizar la influencia de las políticas fiscales implementadas en Bolivia sobre el crecimiento de las microempresas de la ciudad de Sucre en los periodos 2016-2020”.

Para el cumplimiento del mismo, se plantearon los siguientes objetivos específicos:

- a) Analizar los antecedentes, teorías y conceptos existentes sobre la influencia de las políticas fiscales en el funcionamiento de las microempresas.
- b) Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de las microempresas de la ciudad de Sucre, identificando los factores que limitan el crecimiento de las mismas en los periodos 2016-2020.
- c) Analizar la aplicación de las políticas fiscales en Bolivia y específicamente en la ciudad de Sucre en los últimos cinco años.
- d) Establecer una relación entre los efectos de las políticas fiscales y el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre.

METODOLOGÍA

El estudio es de carácter no experimental de corte transversal, y estrategia metodológica aplicada para el análisis de tipo descriptivo, correlacional y explicativo, apoyado en métodos como; analítico, deductivo y estadístico. Las técnicas utilizadas para este análisis fueron la revisión documental y la encuesta aplicada a una muestra de tipo probabilístico de 248 empresas del rubro de producción y servicios afiliados a CAINCO.

RESULTADOS Y DISCUSION

Para evidenciar el cumplimiento de los objetivos específicos se procede a la demostración de resultados y discusión de datos:

Objetivo específico 1

“Analizar los antecedentes, teorías y conceptos existentes sobre la influencia de las políticas fiscales en el funcionamiento de las microempresas”.

En general, existen diversos enfoques/teorías en relación al tema de investigación como

ser: Enfoque Neoclásico de la economía informal, Enfoque Regulacionista o nuevo enfoque neoclásico, el Liberalismo y la tributación, la teoría Neoclásica de la tributación, entre otras, etc.; que de acuerdo a la coyuntura y realidad económica éstas teorías se manejan en cada país de acuerdo al sistema político, económico y social basado en las doctrinas anteriormente señaladas.

Es importante señalar para fines del trabajo que el enfoque que más se adecua a la realidad del país es el **regulacionista o nuevo enfoque Neoclásico**, es decir, que existe intromisión del Estado en las decisiones económicas, en el sentido que el Nuevo Modelo Económico Social Comunitario Productivo plantea la participación del Estado, a través de los impuestos. Por lo tanto, pudiera incidir positivamente (o negativamente) en la actividad económica, regulando los mercados y redistribuyendo recursos para un progreso económico más homogéneo de la sociedad.

Objetivo específico 2

“Realizar un diagnóstico sobre la situación actual de las microempresas de la ciudad de Sucre, identificando los factores que limitan el crecimiento de las mismas en los periodos 2016-2020”.

En la actual estructura empresarial de Bolivia y Sucre prevalece el sector de la micro y pequeña empresa y dentro de este segmento se distinguen aquellas que tienen capacidad de generar una economía de subsistencia, subempleo, producción precaria, además de escaso valor agregado; en comparación con otras que se caracterizan por ser más productivas y por tener potencial de desarrollo y de inserción en el mercado, ya que no solamente generan empleo, sino también valor agregado y pueden consolidarse y desarrollarse como empresas, en un ambiente de negocios adecuado, sobre todo a través de sus posibilidades de vincularse a cadenas productivas.

A continuación, mostramos el número de empresas que se registraron durante la gestión 2016 – 2020 en Chuquisaca.

Cuadro N° 1
Bolivia: Inscripción de empresas por gestión según departamento, 2015 – 2020(1)
(En cantidad de empresas)

DEPARTAMENTO	2015	2016	2017	2018	2019	2020(1)
Santa Cruz	5.918	6.185	5.837	8.561	5.583	1.311
La Paz	5.870	5.799	5.739	7.594	5.704	1.297
Cochabamba	3.422	3.149	3.407	4.726	2.936	631
Potosí	833	714	775	1.124	779	169
Oruro	884	829	860	1.019	791	158
Tarija	973	905	778	1.443	746	155
Chuquisaca	853	773	713	976	621	132
Beni	766	691	636	775	506	106
Pando	304	166	137	242	159	45
TOTAL	19.823	19.211	18.882	26.460	17.825	4.004

Fuente: FUNDEMPRESA

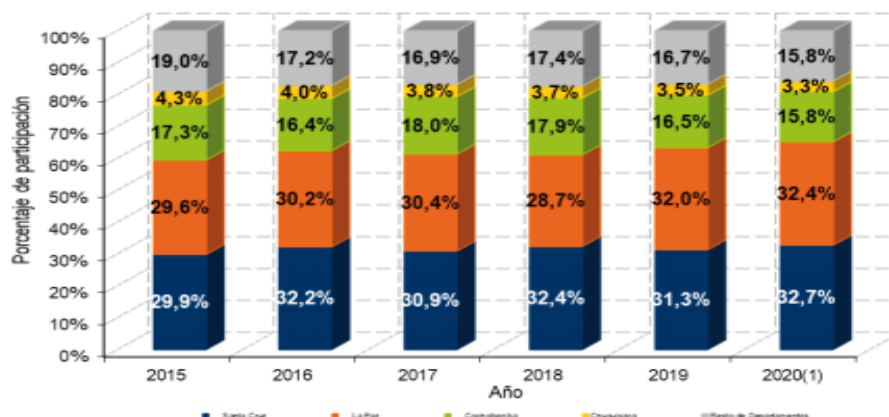
(1): Datos al mes de abril de 2020

Como se puede observar, existe una disminución gradual en el número de empresas registradas año a año en el departamento de Chuquisaca. Si analizamos los datos se puede corroborar que existe una disminución de 9,64 % de empresas inscritas en relación al periodo 2015.

En el cuadro precedente se puede observar la posición del departamento de Chuquisaca respecto al resto del país en cuanto a la creación de empresas, donde ocupa un séptimo lugar de nueve, después de departamentos como Oruro, Potosí y Tarija que no forman parte de eje central.

Gráfico N° 1

Bolivia: Inscripción de empresas por gestión según departamento, 2014 – 2019 (En porcentaje)



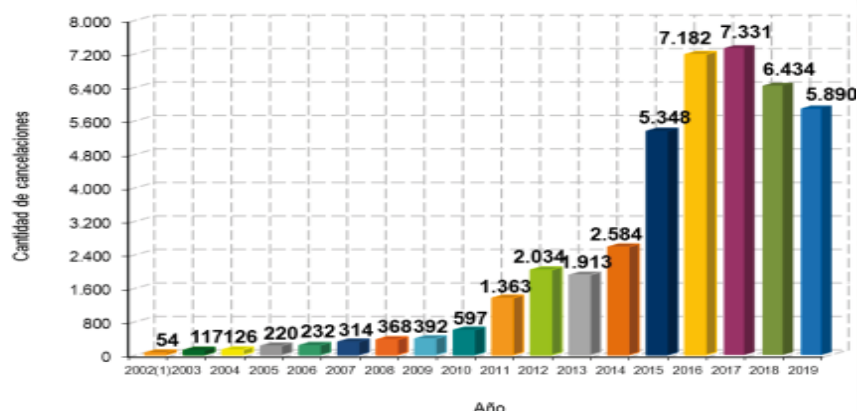
Fuente: FUNDEMPRESA

El gráfico 1 muestra que el departamento del Chuquisaca no representa ni el 5% del total de empresas inscritas en el país. Se puede observar que la posición del departamento, durante los periodos de estudio, y respecto a los demás departamentos apenas llega al 4% comparativamente con un 25% en promedio del sector.

No cabe duda que el impacto de la política fiscal y su efectividad se concentra en el eje central y en ciudades como Oruro, Potosí y Tarija, relegando a los últimos lugares al departamento de Chuquisaca, donde el impacto no es el esperado como en el resto del país.

Gráfico N° 2

Bolivia: Matrículas canceladas por gestión, 2002(1) – 2019 (En cantidad de cancelaciones)



Fuente: FUNDEMPRESA

(1): Datos a partir de la administración de FUNDEMPRESA

Al mes de abril de 2020 a nivel nacional se cancelaron 668 matrículas de comercio, de las cuales 26 se encontraban en el departamento de Chuquisaca, ocupando en sexto lugar a nivel nacional.

Cuadro N° 2

Bolivia: Matrículas canceladas por gestión según departamento, 2015 – 2020(1)
(En cantidad de cancelaciones)

DEPARTAMENTO	2015	2016	2017	2018	2019	2020(1)
Santa Cruz	1.100	1.398	1.798	1.734	1.619	220
La Paz	1.423	2.033	2.080	1.980	1.766	196
Cochabamba	1.273	1.918	1.704	1.305	1.348	124
Polosí	184	212	202	173	146	33
Oruro	597	642	565	377	285	32
Chuquisaca	271	362	286	302	254	26
Tarija	389	462	504	372	340	23
Beni	100	121	163	166	114	8
Pando	11	34	29	25	18	6
TOTAL	5.348	7.182	7.331	6.434	5.890	668

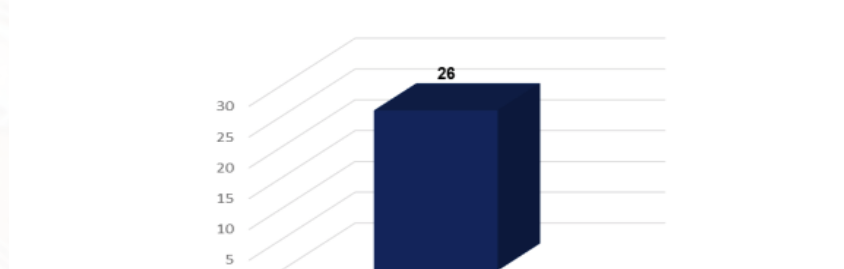
Fuente: FUNDEMPRESA

(1): Datos al mes de abril de 2020

Según el cuadro 2, respecto a las cancelaciones de matrículas en el departamento en el periodo enero de 2020, son 26 empresas que decidieron cerrar sus puertas y todas ellas se encuentran en el municipio de Sucre como se puede apreciar en el gráfico siguiente.

Gráfico N° 3

Chuquisaca: Cancelación de empresas por municipio, enero a abril 2020
(En cantidad de empresas)



Fuente: FUNDEMPRESA

Según el gráfico 3, las matrículas canceladas por tipo societario en los periodos 2015 – 2020, se evidencia que las empresas unipersonales son las que deciden cerrar en su mayoría.

Cuadro N° 3

Chuquisaca: Matrículas canceladas por gestión según tipo societario, 2015 – 2020(1)
(En cantidad de cancelaciones)

TIPO SOCIETARIO	2015	2016	2017	2018	2019	2020(1)
Empresa Unipersonal	266	356	273	260	244	24
Sociedad de Responsabilidad Limitada	6	7	12	42	10	2
Entidad Financiera de Vivienda	0	0	1	0	0	0
TOTAL	272	363	286	302	254	26

Fuente: FUNDEMPRESA

(1): Datos a partir de la administración de FUNDEMPRESA

Igualmente el cuadro 3, muestra que en la gestión 2015 en el departamento de Chuquisaca se registraron 266 cancelaciones de empresas unipersonales; el 2016, 356 cancelaciones; el 2017, 273 cancelaciones; el 2018, 260 cancelaciones; el 2019, 244 cancelaciones y de enero a abril de 2020, 24 cancelaciones de empresas unipersonales.

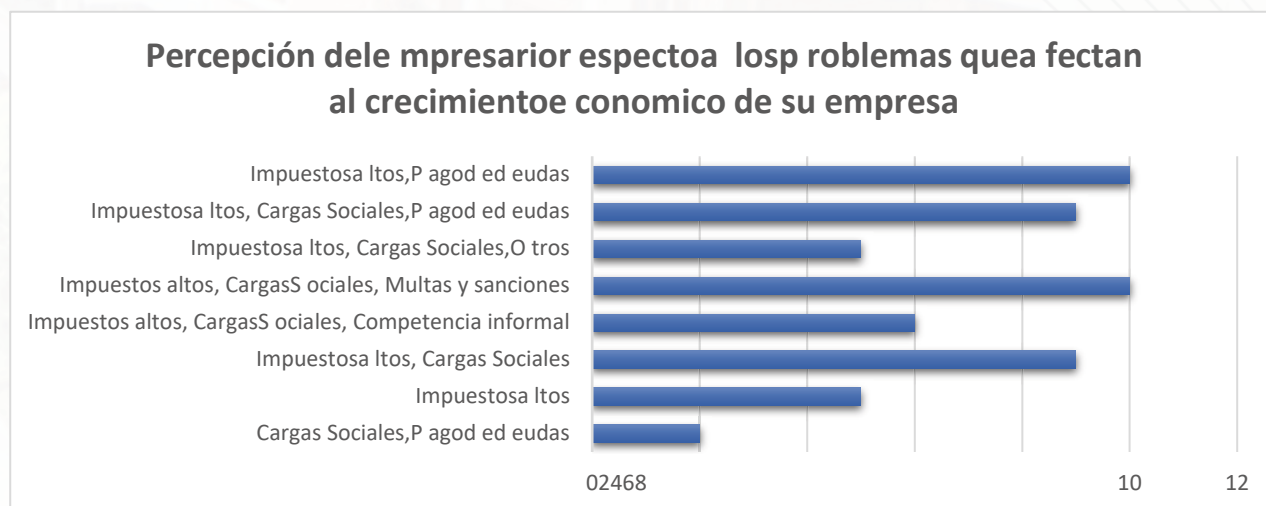
Cuadro N° 4

Percepción del empresario respecto a los problemas que afectan al crecimiento económico de su empresa

Cuenta de 12.- Percepción del empresario respecto a los problemas que afectan al crecimiento económico de su empresa	
Cargas Sociales, Pago de deudas	2
Impuestos altos	5
Impuestos altos, Cargas Sociales	9
Impuestos altos, Cargas Sociales, Competencia informal	6
Impuestos altos, Cargas Sociales, Multas y sanciones	10
Impuestos altos, Cargas Sociales, Otros	5
Impuestos altos, Cargas Sociales, Pago de deudas	9
Impuestos altos, Pago de deudas	10
Total general	56

Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

Gráfico N° 4



Fuente: Elaboración propia en base a encuestas

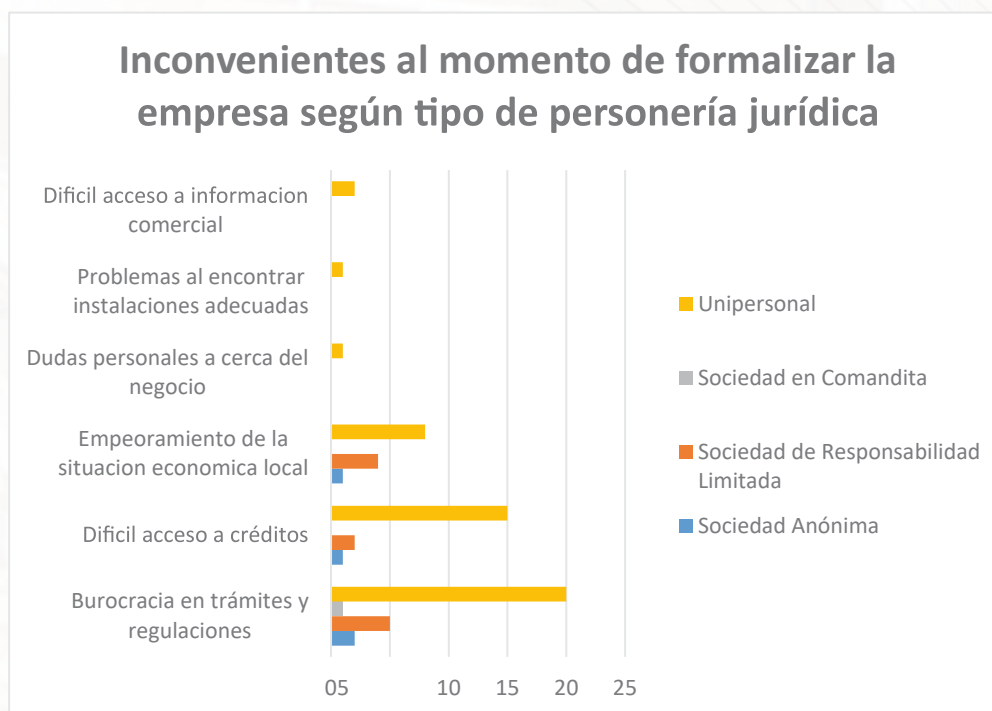
El cuadro 4 y gráfico 4, exponen que la percepción del empresario, entre los problemas que más afectan al crecimiento de su empresa son los impuestos altos y cargas sociales que deben pagarse, seguido del pago de deudas y competencia informal.

Cuadro N° 5
Inconvenientes al momento de formalizar la empresa según tipo de personería jurídica

Tipo de personería jurídica	Burocracia en trámites y regulaciones	Difícil acceso a créditos	Empeoramiento de la situación económica local	Dudas personales a cerca del negocio	Problemas al encontrar instalaciones adecuadas	Difícil acceso a información comercial	Total
Sociedad Anónima	2	1	1				4
Sociedad de Responsabilidad Limitada	5	2	4				11
Sociedad en Comandita	1						1
Unipersonal	20	15	8	1	1	2	47
Total	28	18	13	1	1	2	63

Fuente: Elaboracion propia en base a encuestas

Gráfico N° 5



Fuente: Elaboracion propia en base a encuestas

El cuadro 5 y el gráfico 5, muestran que los inconvenientes que tuvieron las empresas al momento de formalizar la misma según la personería jurídica, fue la burocracia en trámites y regulaciones que el Estado y el municipio exige para controlar las mismas, lo que desmotiva a los empresarios formalizar su empresa y más bien pertenecer al sector informal de la economía, posteriormente se encuentra difícil acceso a créditos seguido del empeoramiento de la situación económica local. Para las empresas de Responsabilidad Limitada, entre los inconvenientes se encuentran principalmente la burocracia en trámites y regulaciones y el empeoramiento de la situación económica local y en menor medida el difícil acceso a créditos.

Objetivo específico 3

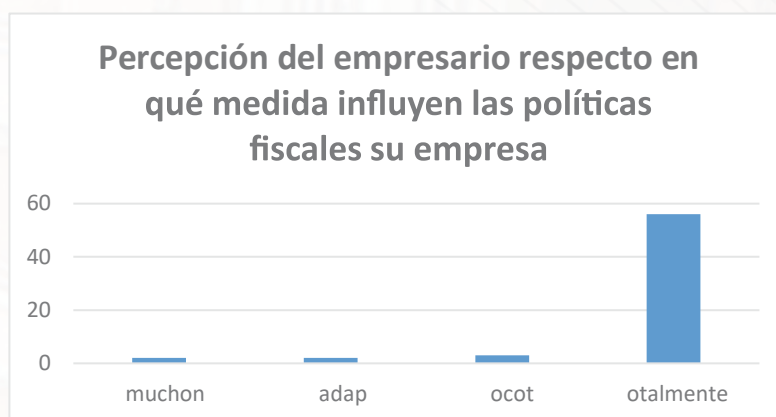
“Analizar la aplicación de las políticas fiscales en Bolivia y específicamente en la ciudad de Sucre en los últimos cinco años”.

Cuadro N° 6
Percepción del empresario respecto en qué medida influyen las políticas fiscales su empresa

Escala de Likert	Suma de percepción del empresario
mucho	2
nada	2
poco	3
totalmente	56
Total general	63

Fuente: Elaboracion propia en base a encuestas

Gráfico N° 6



Fuente: Elaboracion propia en base a encuestas

Asi tambien el cuadro 6 y gráfico 6, expone la percepción de los empresarios, que dicen que, las politicas fiscales adoptadas por el gobierno en los periodos 2016 – 2020 han afectado de manera directa en el crecimiento de las empresas y en concordancia con las anteriores respuesta se valida la hipotesis planteada: “Las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016-2020 tienen una influencia negativa en el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre”, como más adelante comprobaremos a través de la prueba de hipótesis.

Objetivo específico 4

“Establecer una relación entre los efectos de las políticas fiscales sobre el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre”.

Para conocer el tipo de relación (directa o inversa) se realizó la prueba del coeficiente de correlación de Spearman, como se detalla el siguiente cuadro:

Cuadro N° 7

Correlaciones				
		INFLUENCIA		no fiscales
Rho de Spearman	INFLUENCIA	Coeficiente de correlación	1,000	-,586**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	63	63
	no fiscales	Coeficiente de correlación	,586**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	63	63

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Fuente: Elaboración propia en base a SPSS V.22

En cuanto a la intensidad de la relación y partiendo de que siempre ha de considerarse el contexto de aplicación, planteamos los baremos de interpretación.

Cuadro N° 8

Valor de rho	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0.9 a -0.99	Correlación negativa muy alta
-0.7 a -0.89	Correlación negativa alta
-0.4 a -0.69	Correlación negativa moderada
-0.2 a -0.39	Correlación negativa baja
-0.01 a -0.19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0.01 a 0.19	Correlación positiva muy baja
0.2 a 0.39	Correlación positiva baja
0.4 a 0.69	Correlación positiva moderada
0.7 a 0.89	Correlación positiva alta
0.9 a 0.99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

Fuente: (Martínez & Campos, 2015).

El coeficiente de correlación oscila entre -1 y +1; el valor 0 indica que no existe asociación lineal entre las dos variables de estudio; y en la medida que se acerca a los extremos -1 o +1, la relación es más fuerte.

En el caso de la presente investigación, existe una correlación negativa moderada entre las variables políticas fiscales implementadas y el crecimiento de las microempresas, es decir, a mayores políticas fiscales implementadas en Bolivia, menor es el crecimiento de las microempresas; por lo que se valida la hipótesis “Las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016-2020 tienen influencia negativa en el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre”.

Prueba de hipótesis

H_0 = “Las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016-2020 no tienen una influencia en el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre” (**no existe relación**)

H_1 = “Las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016-2020 tienen influencia en el crecimiento de las microempresas en la ciudad de Sucre” (**si existe relación**)

Cuadro N° 8

Políticas fiscales*influencia en el comportamiento tabulación cruzada							
nada			INFLUENCIA				Total
			mucho	totalmente			
poco							
Políticas fiscales	muy en desacuerdo	Recuento	2	3	0	0	5
		Recuento esperado	,2	,2	,2	4,4	5,0
		% del total	3,2%	4,8%	0,0%	0,0%	7,9%
	en desacuerdo	Recuento	0	0	2	47	49
		Recuento esperado	1,6	2,3	1,6	43,6	49,0
		% del total	0,0%	0,0%	3,2%	74,6%	77,8%
	de acuerdo	Recuento	0	0	0	9	9
		Recuento esperado	,3	,4	,3	8,0	9,0
		% del total	0,0%	0,0%	0,0%	14,3%	14,3%
Total		Recuento	2	3	2	56	63
Recuento esperado		2,0	3,0	2,0	56,0	63,0	
% del total		3,2%	4,8%	3,2%	88,9%	100,0%	

Fuente: Elaboración propia en base a SPSS V.22

Cuadro N° 9			
Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	63,413 ^a	6	,000
Razón de verosimilitud	35,617	6	,000
Asociación lineal por lineal	25,937	1	,000
N de casos válidos	63		

a. 10 casillas (83,3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,16.

Fuente: Elaboración propia en base a SPSS V.22

Como el valor de significancia (valor crítico observado) $0,000 < 0,05$ se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, es decir, que las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016 – 2020 si tienen una influencia en el crecimiento de las microempresas de la ciudad de Sucre.

CONSIDERACIONES FINALES

En los últimos años, las inscripciones de empresas según fundempresa van disminuyendo notablemente, de un 4,4% de participación en el total de empresas en Bolivia a 3,3%. Y dentro de las que ya estaban inscritas, se evidencia el cierre de las mismas. En promedio, en Chuquisaca cancelaron su matrícula 271 empresas la gestión 2015, respecto a éste año hasta el 2018 las cancelaciones incrementaron en 16,85% a excepción de la gestión 2019 donde existió una disminución de las cancelaciones en 6,27%, esto se debería a la promulgación de la Ley 1105 “Perdonazo Tributario” que condona y reduce la deuda tributaria de las empresas con la Administración Tributaria.

Respecto a las dificultades que tienen las empresas para formalizar la misma se encuentran la burocracia en trámites y regulaciones (44,45%) que desmotiva a las empresas a convertirse en formales y más bien los orilla a ser parte del sector informal de la economía y que por ende se convierte en ingresos menos para el gobierno. Otro de los inconvenientes que tienen los empresarios es el difícil acceso a créditos (28,57%) lo que no permite acceder a un capital y poner en marcha la empresa. La situación económica local (20,63%) es otro de los factores que inciden en la formalización de las empresas, pues éste en lugar de motivar a la inversión hace que los empresarios duden en abrir su negocio al menos en la ciudad de Sucre.

El estudio del Banco Mundial revela que en Bolivia las empresas pagan en impuestos (nacionales, municipales, y otros) el 83,7% del total de las utilidades. Esta sería la cifra más alta del mundo. Entretanto, el promedio en América Latina como porcentaje de las utilidades pagadas es de 46,7%, al tiempo que los países avanzados cobran 39,9%. Quiere decir que el estado boliviano cobra el doble de eso. En el caso de Sucre, el 77,78% de las empresas destinan del 31 al 50% de las utilidades al pago de impuestos, por lo que se corrobora que la situación local es preocupante y no motiva a la inversión privada.

La situación de las empresas en Bolivia es sencillamente angustiante. El Banco Mundial revela que en Bolivia se pagan 42 diferentes impuestos, durante el año, mientras, el promedio de América Latina es de 27,1 impuestos y de los países desarrollados, 11,2. En nuestro país las “horas persona” destinadas al cumplimiento de obligaciones tributarias suman 1.025 en el año, mientras que el promedio en América Latina es de 330 horas, y en los países desarrollados 159,9 horas al año. Esa cantidad de horas en Bolivia equivale a 128 jornadas al año de una persona a tiempo completo. El tener que contratar a una persona que se dedique exclusivamente al tema de impuestos (49,21%) o contratar una consultora externa (38,10%), es otro de los factores que desmotiva la inversión privada en la ciudad de Sucre pues se convierte en un costo adicional por esa razón el mismo empresario (6,35%) se dedica también a la contabilidad para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Por todo lo anteriormente señalado, y según los datos obtenidos mediante las encuestas realizadas a los microempresarios y después de haber realizado la prueba de hipótesis a través de la prueba Chi Cuadrado y Coeficiente de Correlación de Spearman, se valida la hipótesis: “Las políticas fiscales implementadas en Bolivia en los periodos 2016-2020 tienen una influencia negativa en el comportamiento de las microempresas en la ciudad de Sucre”.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Andrade, C. E. (2015). *Modelo de Planificación Tributaria para pequeñas y medianas empresas de sector comercializador de Quito*. Quito.
- Banco Central de Bolivia. (2015). *Memoria 2015. Evolución de la Economía Boliviana*. La Paz.
- CEPAL. (2006). "Panorama Social de América Latina". Santiago de Chile.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero*. Mexico: Editorial Diana.
- Dominguez, I. I. (2017). *Economía de Opcion*. ENCICLOPEDIA FINANCIERA. Lima-Perú.
- Flores, M. J. (2018). *Influencia de las políticas fiscales de Bolivia en las actitudes emprendedoras en la ciudad de Sucre en el periodo 2009 - 2014*. Sucre.
- Flores, R. V. (2018). *Determinación de las limitantes del crecimiento de la pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Sucre y su proyección hacia un modelo de asociatividad*. Sucre - Bolivia: Universidad Andina Simón Bolívar.
- Fundación Milenio. (2019). *Impuestos excesivos, improductivos e injustificados*. La Paz.
- FUNDEMPRESA. (2020). *Estadísticas del Registro del Comercio en Bolivia*. Bolivia: Concesionaria del Registro de Comercio en Bolivia.
- Limon, R. R. (2010). *HISTORIA Y EVOLUCIÓN DEL PENSAMIENTO CIENTÍFICO*.
- Mankiw, N. (2014). *Principios de Economía*. Mexico: Data Color Impresiones S.A. de C.V.
- Milenio, F. (2013). El Problema del Empleo en Bolivia. *Informe Nacional de la Coyuntura*, 217.
- Orlandini, G. I. (2010). *Texto guía*.
- Saavedra, G. m. (2013). *Impacto de las políticas públicas en las MYPIME mexicana*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Sámano, R. R. (2008). *La teoría del Acelerador. Análisis prospectivo en los factores determinantes*. Panamá: Universidad de Málaga.
- Sampieri, R. H. (2003). *Metodología de la Investigación*. Mexico: 3° edición.
- Tanzi, V. (1992). *La economía subterránea en los EE.UU.* Fondo Monetario Internacional.

LA INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA: SU REPERCUSIÓN EN EL INTERAPRENDIZAJE DE LOS ESTUDIANTES DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES DE LA USFX

Juan Carlos Arancibia Carpio¹ / Roberto Rivera Salazar²

arancibia.juan@usfx.bo / rivera.roberto@usfx.bo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

RESUMEN

Los niveles de Interacción Social y Extensión Universitaria encontrados en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, se descubrió un panorama poco alentador, ya que los resultados de la investigación realizada nos demostró que falta mucho por hacer para que los docente y estudiantes alcancen niveles significativos de calidad académica, ya que los actores del proceso educativos no presentan la vinculación suficiente que los actualice de la realidad de problemas empresariales y económicos de la Ciudad de Sucre y del Departamento de Chuquisaca.

Existen falencias en la vinculación con la colectividad para que este acorde al currículo académico, ya que no existen los suficientes programas de vinculación que logren concatenar las materias de especialización con la praxis educativa, aunado a la escasa gestión administrativa para implementar estos programas, merman sobremanera la escasa asignación horaria para la realización de los mismos.

En la presente investigación se estableció que la Interacción Social y Extensión Universitaria si repercute en el proceso de interaprendizaje, al utilizar las herramientas de la vinculación con la colectividad en procura de concatenar teoría y praxis educativa, y a la vez llevar los conocimientos que solo se dan en las aulas a la comunidad empresarial.

Para alcanzar la calidad educativa deseada, sobre todo en estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, se requiere de un adecuado y concienzudo programa

¹ *Doctorando en Ciencias de la Educación, Magister en Administración Pública. Licenciado en Administración de Empresas, Diplomado en Formulación, Evaluación y Administración de Proyectos. Docente e Investigador de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia*

² *Doctorando en Ciencias de la Educación e Investigación, Magister en Preparación, Evaluación y Administración de Proyectos. Licenciado en Administración de Empresas, Diplomado en Investigación Científica, en Gerencia de Proyectos, en Creación de Empresas. Docente e Investigador de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia*



de vinculación con la colectividad que logre actualizar los procesos educativos impartidos por los docentes y acerque más a la universidad con la sociedad, para que ésta sea participe de su desarrollo.

En la presente investigación, la entrevista realizada al decano y las encuestas a los docentes y estudiantes fueron las herramientas de investigación que nos arrojó la panorámica real de la vinculación con la colectividad y si está bien establecido o no y sus falencias en ejecutarse, así como se podrá realizar las visitas a las comunidades designadas para realizar el diagnóstico de las necesidades técnicas en temas empresariales y económicos.

La investigación en Interacción Social y Extensión Universitaria determina las fortalezas y oportunidades que se tiene en realizar una vinculación efectiva que refuerce los procesos educativos y se logre actualizar las metodologías pedagógicas aplicadas por los docentes para que logren mejorar la calidad educativa recibida mediante la interacción universidad-comunidad.

La Interacción Social y Extensión Universitaria como eje central de la Vinculación con la Colectividad, tiene por fundamento principal llegar a la sociedad carente de conocimiento que sustente su desarrollo, como objetivo primordial de alcanzar el Buen Vivir, la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, tiene entre sus objetivos interactuar con la sociedad como contribución al mejoramiento de procesos empresariales y económicos a través de investigación y tecnologías acordes a las condiciones del sector empresarial, razón por la cual la implementación de programas de Interacción Social y Extensión Universitaria repercutirá en el interaprendizaje de los estudiantes.

PALABRAS CLAVE: Interacción Social, Extensión Universitaria, Interaprendizaje.

ABSTRACT

The levels of Social Interaction and University Extension found in the Faculty of Economic and Business Sciences, a not very encouraging panorama was discovered, since the results of the research carried out showed us that much remains to be done so that teachers and students reach significant levels of academic quality, since the actors in the educational process do not have sufficient links to update them on the reality of business and economic problems in the City of Sucre and the Department of Chuquisaca.

There are shortcomings in the connection with the community so that it is in line with the academic curriculum, since there are not enough connection programs that manage to concatenate specialization subjects with educational praxis, coupled with the scarce administrative management to implement these programs, greatly diminish the scarce time allocation to carry them out.

In the present research it was established that Social Interaction and University Extension does affect the inter-learning process, by using the tools of the connection with the community in an attempt to concatenate educational theory and praxis, and at the same time bring the knowledge that only occurs in the classrooms to the business community.

To achieve the desired educational quality, especially in students of the Faculty of Economic and Business Sciences, an adequate and conscientious program of connection with the community is required that manages to update the educational processes taught by teachers and brings the university closer with society, so that it participates in its development.

In the present investigation, the interview with the dean and the surveys of teachers and students were the research tools that gave us the real panorama of the relationship with the community and if it is well established or not and its shortcomings in executing, as well as Visits to designated communities may be made to diagnose technical needs in business and economic matters.

Research in Social Interaction and University Extension determines the strengths and opportunities that exist in making an effective link that reinforces educational processes and updates the pedagogical methodologies applied by teachers so that they can improve the educational quality received through university-university interaction. community.

Social Interaction and University Extension as the central axis of the Bonding with the Collectivity, has as its main foundation to reach the society lacking knowledge that sustains its development, as a primary objective of achieving Good Living, the Greater, Royal and Pontifical University of San Francisco Xavier de Chuquisaca, through the Faculty of Economic and Business Sciences, has among its objectives to interact with society as a contribution to the improvement of business and economic processes through research and technologies according to the conditions of the business sector, which is why which the implementation of Social Interaction and University Extension programs will affect the inter-learning of students.

KEY WORDS: Social Interaction, University Extension, Inter-learning.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación trata como tema central la Interacción Social y Extensión Universitaria: su repercusión en el interaprendizaje de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USFX.



En el contexto espacial y temporal, se estimaron que los conocimientos son las aprehensiones de la teoría y la práctica educativa concatenadas y orientadas a la solución de problemas empresariales y económicos de la Ciudad de Sucre y del Departamento de Chuquisaca.

La función de la Universidad debe ser vincularse permanentemente con la comunidad, en procura de bienestar y desarrollo que la lleve al Buen Vivir, debe estar enmarcada dentro de un proceso sistemático de programas para cada carrera, en donde los estudiantes teniendo de guía al docente harán uso de los proyectos de interacción social que mejor se amolden a la realidad del entorno, mirando de antemano un diagnóstico donde los involucrados lleguen a un consenso sobre las necesidades de la comunidad.

Los estudiantes de las distintas carreras de la Facultad, también deben enriquecerse de los conocimientos y experiencias vividas en el agro peninsular, al visitar periódicamente las fincas que necesitan de los conocimientos tecnológicos que se adquiere en el aula de estudios, poniendo en evidencia la evolución de los modelos pedagógicos aplicados en este centro de estudios, contribuyendo a un modelo de enseñanza-aprendizaje integral que desarrolla en el futuro profesional el perfil de un ser humano competente y humanista.

La situación actual de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USFX, refleja una escasa Interacción Social y Extensión Universitaria manifestada en los pocos proyectos de vinculación con la colectividad ejecutándose; ahondando el desconocimiento de los alcances de la realidad empresarial en que se desarrollan los profesionales que salen de la Facultad, evidenciando la carencia de conocimientos de los procesos productivos que llevan a cabo las empresas, y que se ve reflejado en la poca o nada presencia de entes educativos en estas áreas productivas.

Si bien es cierto que los estudiantes de las distintas carreras de la Facultad deben hacer práctica empresarial, internado o pasantías como requisito previo para egresar de la universidad, estos requieren de mucha más vinculación con la comunidad empresarial, ya que es el campo de acción donde se desarrollarán como futuros profesionales, y es allí donde se requiere de una conectividad participativa de estudiantes-empresas que destaque una Interacción Social y Extensión Universitaria de cómo se llevan adelante la práctica empresarial.

De igual manera se ven reflejados los métodos tradicionalistas aplicados por los docentes que relegan en sus planes de estudios los proyectos de vinculación con la colectividad, marginando a los estudiantes de la Interacción Social y Extensión Universitaria que actualice los conocimientos empresariales en el mismo sitio de las empresas.

Igualmente existe una escasa planta docente con indicadores que revelan el 25% de docentes a tiempo completo, lo que nos indica unas cifras muy bajas respecto a los estándares permitidos,

reflejando debilidades significativas que merman los programas extracurriculares.

La escasa asignación de recursos para implementar los programas de vinculación con la colectividad aunada a la escasa carga horaria que reciben los docentes merma sobremano la ejecución de los programas de Interacción Social y Extensión Universitaria, tan necesaria para la integral educación de los futuros profesionales.

La actualización académica y social de los estudiantes, y la apremiante necesidad de lograr cubrir los requerimientos tecnológicos de la comunidad, hacen que esta investigación realizada se oriente al diseño y planeamiento de un programa de vinculación acorde a las necesidades encontradas en el sector empresarial, tratando de llevar los conocimientos que se imparten en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USFX hacia las empresas, en base a esta necesidad de ambas partes planteamos a investigar el siguiente problema: ¿De qué manera la Interacción Social y Extensión Universitaria en el proceso de interaprendizaje repercute en la calidad educativa de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USFX?

El objetivo general de la presente investigación es evaluar la influencia de la Interacción Social y Extensión Universitaria en el interaprendizaje en la calidad educativa de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la USFX.

Entre los objetivos específicos podemos mencionar los siguientes: Determinar las metodologías de enseñanza aplicadas por los docentes en los procesos pedagógicos de interaprendizaje. Identificar los problemas que derivan la escasa pertenencia de los docentes con la institución. Indagar las causas que limitan a los estudiantes para el desarrollo de su práctica empresarial e Interacción Social y Extensión Universitaria. Determinar la influencia de la gestión administrativa en el desarrollo de proyectos de Interacción Social y Extensión Universitaria.

METODOLOGÍA

El estudio es descriptivo, cuantitativo. Realizado en cada una de las Carreras de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca.

Dicho estudio se realizó sobre una muestra probabilística aleatoria simple de estudiantes de las distintas Carreras de la Facultad, bajo el criterio de inclusión de ser estudiantes matriculados en la gestión 2021.

También, se realizó otra encuesta a todos los docentes de la Facultad. La aplicación de las encuestas se realizó por medio virtual, de forma anónima y con el consentimiento de los participantes respetando su libertad de decisión para participar.

La técnica utilizada para la observación de datos estadísticos, medibles y cuantificables es la encuesta que se aplicó a 357 estudiantes y 108 docentes.

El instrumento de recolección de datos consistió en un cuestionario con preguntas cerradas y respuestas dicotómicas y múltiples. Además, se realizó la entrevista en profundidad al Decano de la Facultad.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

En el presente párrafo se presenta el procesamiento y análisis de datos obtenidos a partir de la aplicación de los instrumentos metodológicos (encuestas y entrevista) y del uso de fuentes de información secundaria, con la cual se pretende iniciar el comienzo de un camino que posibilite realizar futuras investigaciones respecto a la temática abordada.

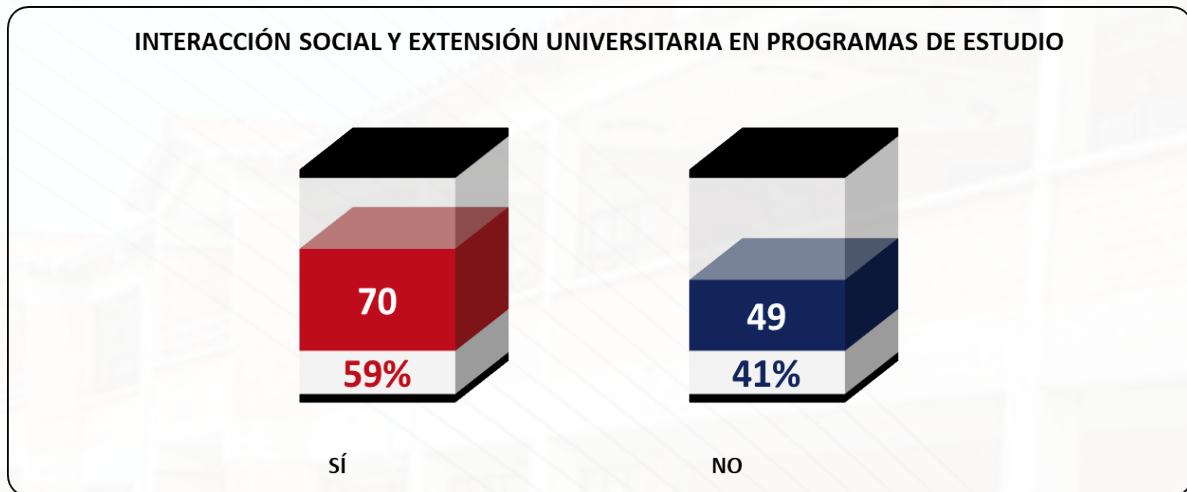
El análisis de los resultados se realizó en base a los datos que se logró recabar de las encuestas dirigidas a los estudiante y docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, midiendo los alcances de las variables que se midió de manera cualitativa y cuantitativa basada en los resultados obtenidos.

Estos, una vez realizadas las encuestas a los docentes se tabularon de acuerdo a las respuestas de cada pregunta de manera cuantitativa, para luego establecer los resultados de manera cualitativa en los porcentajes orientando los resultados en categorías de respuesta según se fueron dando y estos son:

- ☞ Interacción Social y Extensión Universitaria en el proceso de interaprendizaje.
- ☞ Utilización de metodologías de enseñanza por parte de los docentes.
- ☞ Motivación docente.
- ☞ Incentivo a los estudiantes.
- ☞ Gestión administrativa en el desarrollo de Interacción Social y Extensión Universitaria.

INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA EN EL PROCESO DE INTERAPRENDIZAJE.

GRÁFICO N° 1.- INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA EN PROGRAMAS DE ESTUDIO

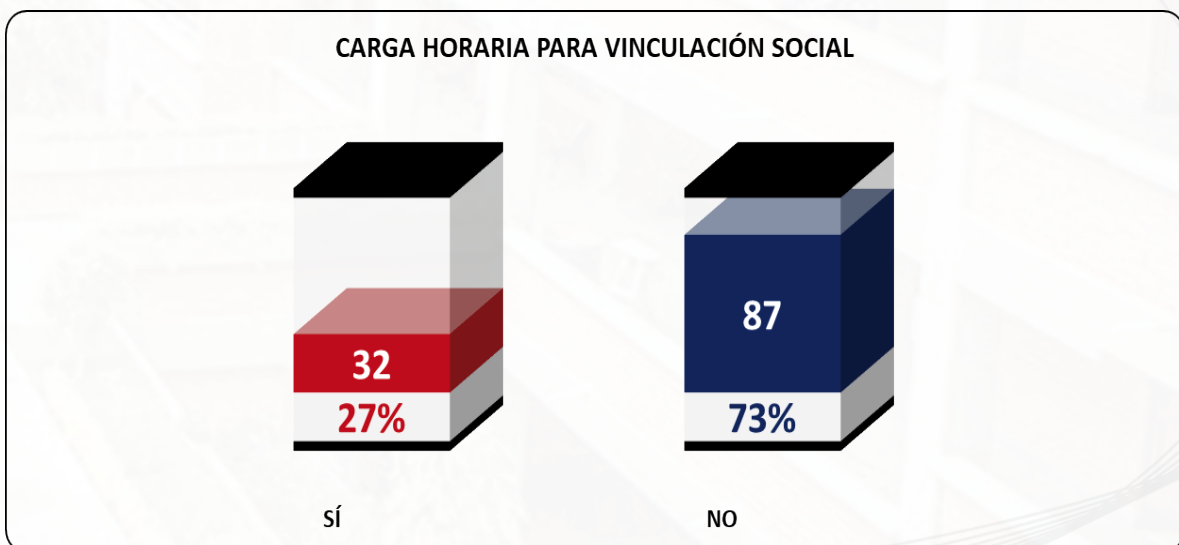


Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 59% de los docentes incluyen horas de Interacción Social en sus programas de estudio, mientras que el 41% de docentes comentan que no incluyen horas de Interacción Social y Extensión Universitaria en sus programas de estudio.

Los efectos muestran que los procesos de vinculación social deben ser incentivos entre todos los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

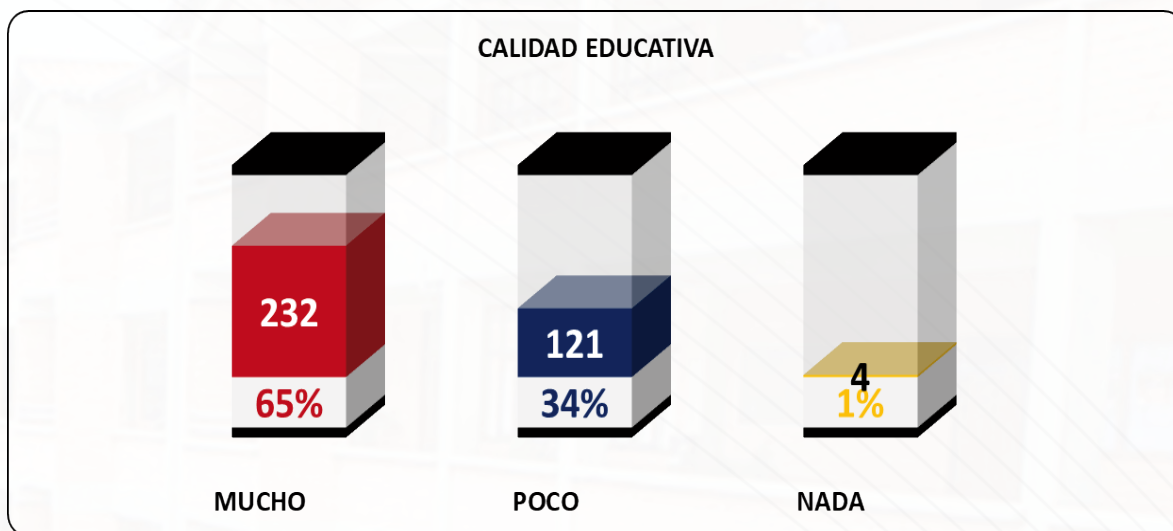
GRÁFICO N° 2.- CARGA HORARIA PARA VINCULACIÓN SOCIAL



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 27% que los directores de sus carreras les han asignado horas para realizar programas de vinculación con la colectividad, mientras que el 73% dice que no les han asignado horas para realizar programas de vinculación con la colectividad. No se nota la importancia de los docentes de la Facultad por unificar y formalizar este aspecto.

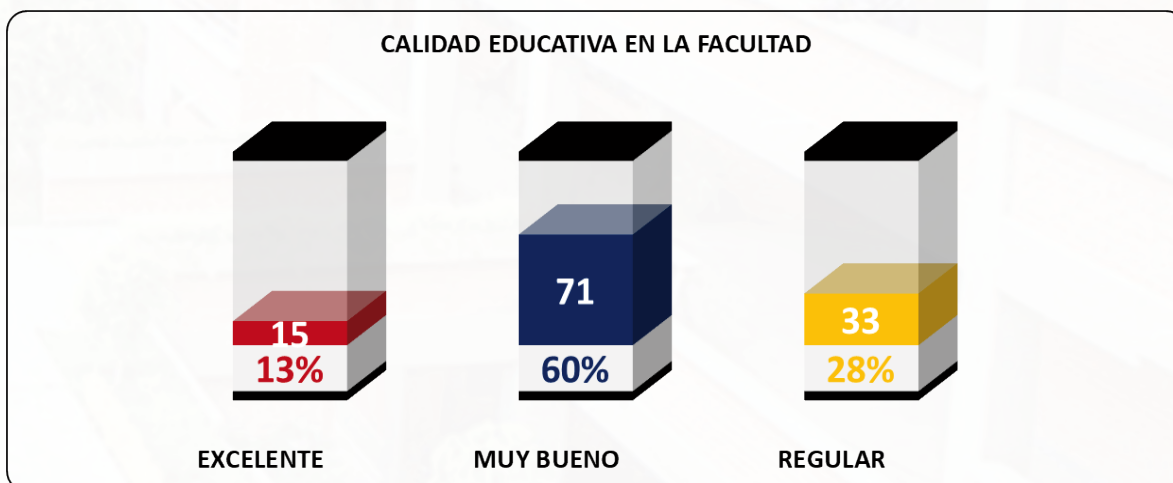
GRÁFICO N° 3.- CALIDAD EDUCATIVA



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los datos obtenidos en esta pregunta nos demuestran que los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, confían en un 86% que la interacción social mejorará mucho la calidad educativa de la Facultad, mientras que un 34 % asegura que poco, y un 1 % dice que en nada ayudará en la calidad educativa la interacción social.

GRÁFICO N° 4.- CALIDAD EDUCATIVA EN LA FACULTAD

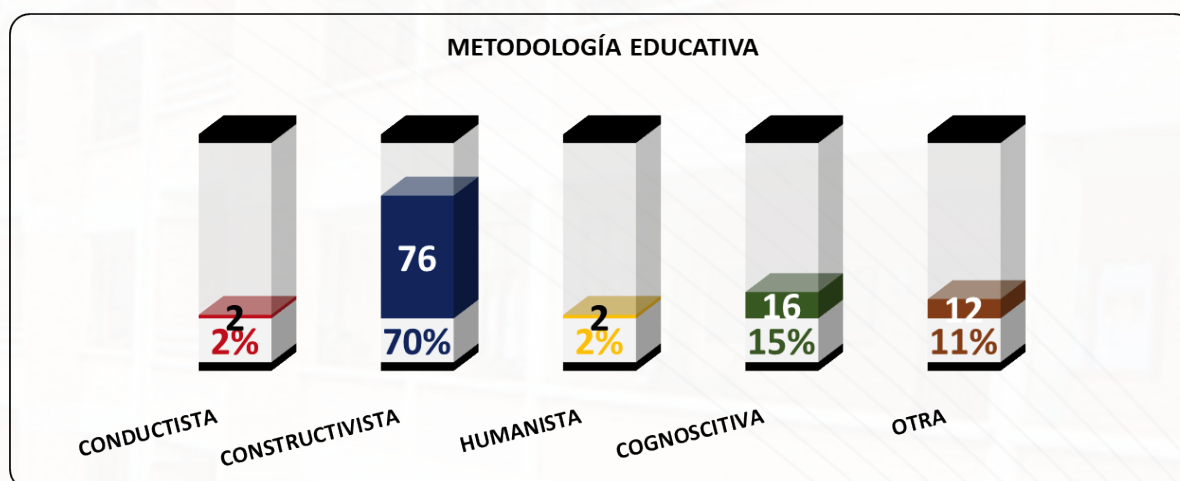


Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 13% que la calidad educativa en la Facultad es excelente, mientras que un 60% considera que la calidad educativa es muy buena y el 28% manifiesta que la calidad educativa es regular en cada una de las Carreras de la Facultad.

UTILIZACIÓN DE METODOLOGÍAS DE ENSEÑANZA POR PARTE DE LOS DOCENTES.

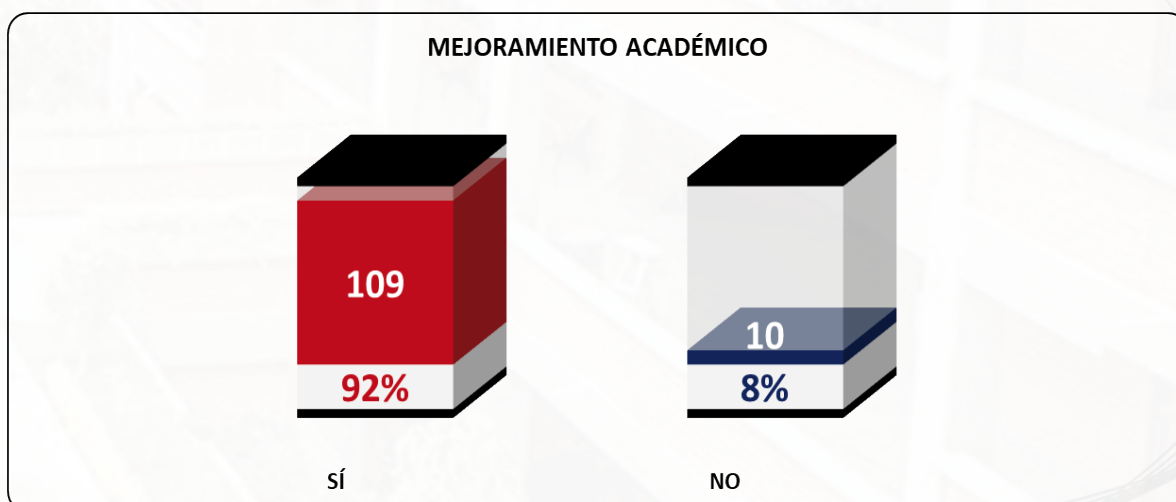
GRÁFICO N° 5.- METODOLOGÍA EDUCATIVA



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron en un 2% que imparten un método conductista, un 70% imparte un método constructivista, un 2% un método humanista, un 15% imparte un método cognoscitivo, y un 11% imparte otro tipo de metodología educativa en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales.

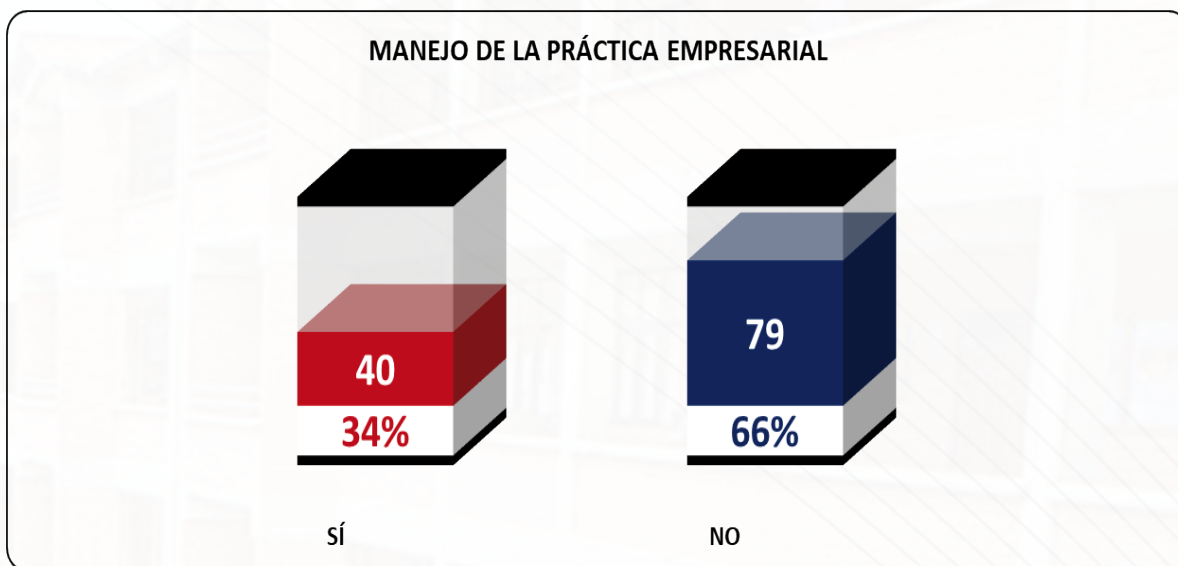
GRÁFICO N° 6.- MEJORAMIENTO ACADÉMICO



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron en un 92% que los estudiantes mejoraran los conocimientos con la Interacción Social y Extensión Universitaria, mientras que el 8% dice que los estudiantes no mejoraran los conocimientos con la Interacción Social y Extensión Universitaria.

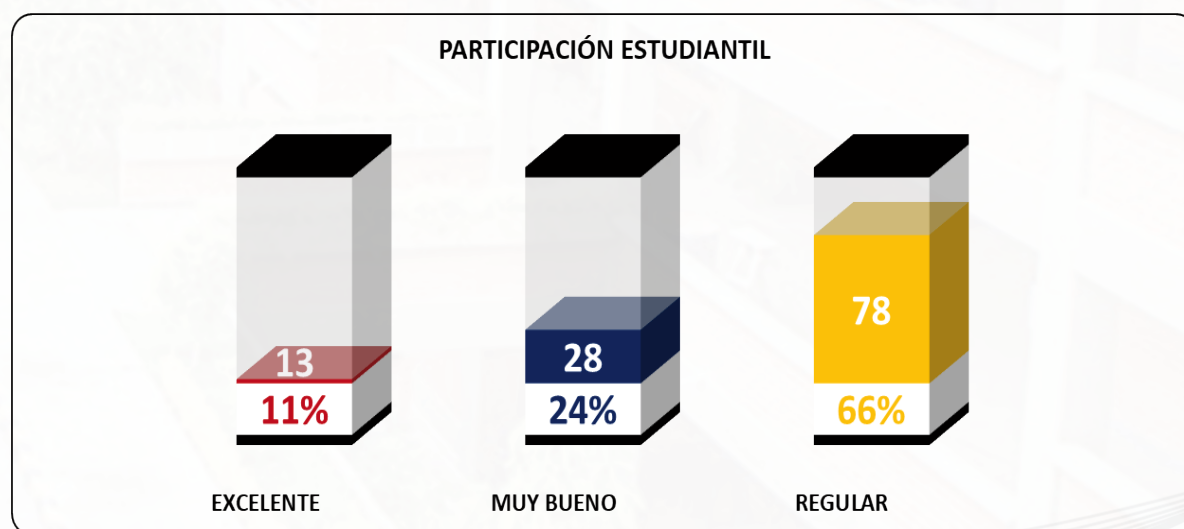
GRÁFICO N° 7.- MANEJO DE LA PRÁCTICA EMPRESARIAL



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 34% que los estudiantes están preparados para manejar la práctica empresarial, mientras que el 66% dice que los estudiantes no están preparados para manejar su práctica empresarial.

GRÁFICO N° 8.- PARTICIPACIÓN ESTUDIANTIL

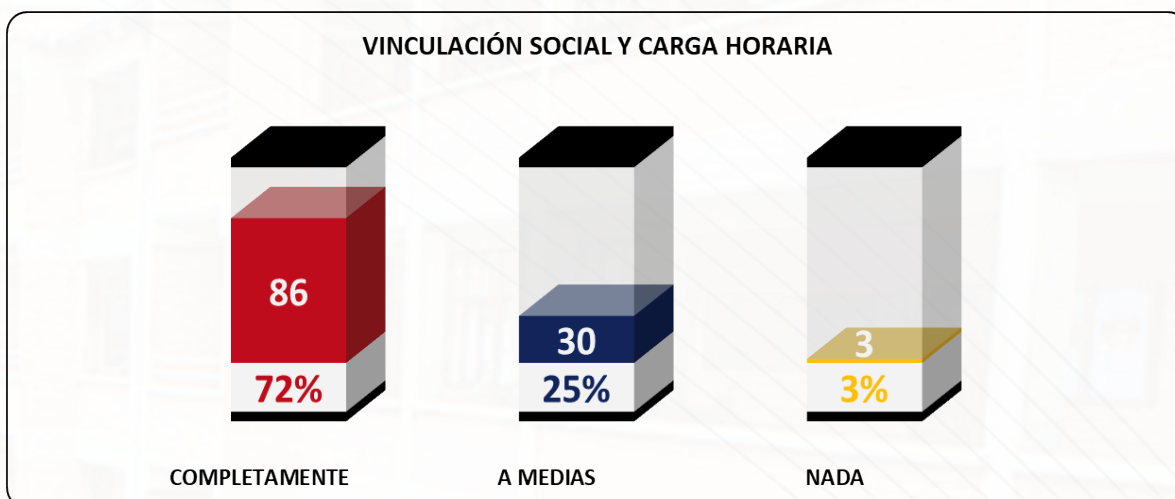


Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron en un 11% que la participación de los estudiantes en las actividades de Interacción Social y Extensión Universitaria como excelente, mientras que el 24% dice que es muy bueno, y el 66% manifiesta que la participación de los estudiantes en las actividades de Interacción Social y Extensión Universitaria es regular.

MOTIVACIÓN DOCENTE.

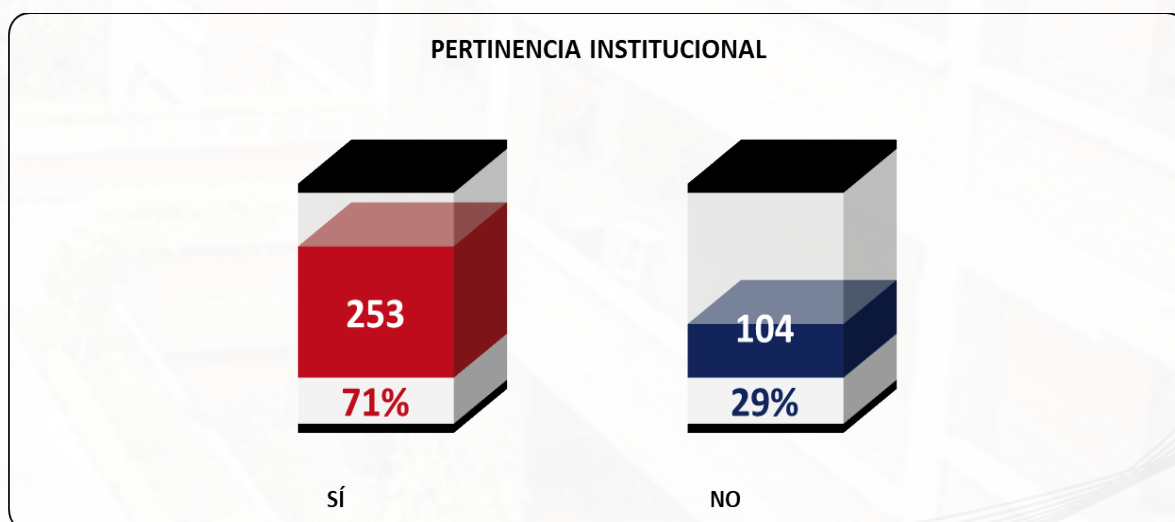
GRÁFICO Nº 9.- VINCULACIÓN SOCIAL Y CARGA HORARIA



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron en un 72% que se debe asignar más carga horaria completamente, un 25% que a medias y un 3% que en nada se debe asignar más carga horaria para realizar Interacción Social y Extensión Universitaria.

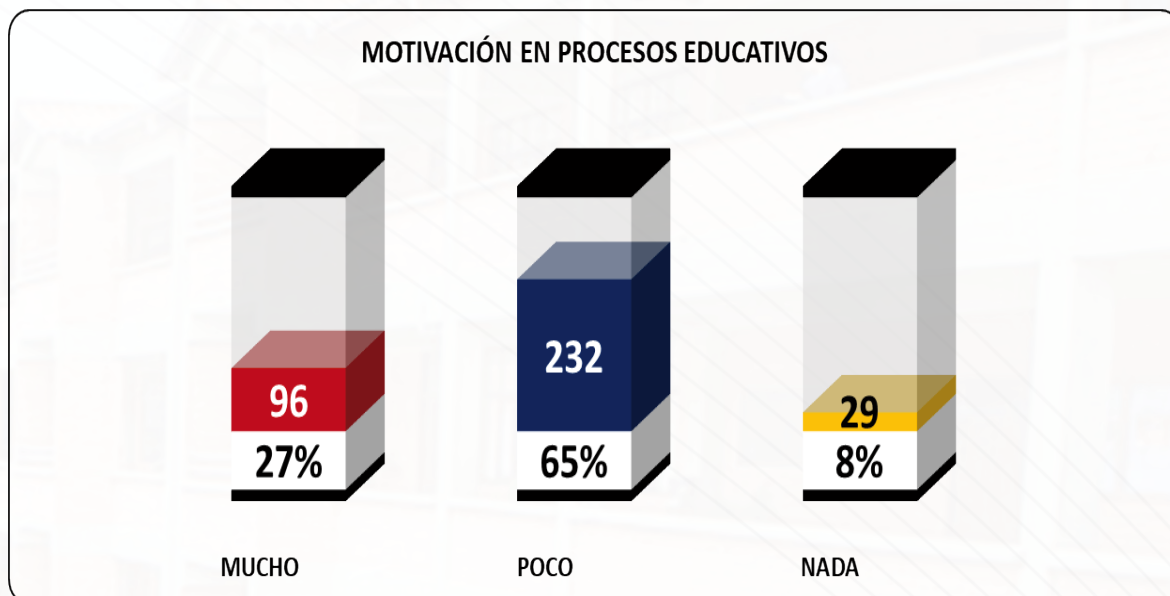
GRÁFICO Nº 10.- PERTINENCIA INSTITUCIONAL



Fuente: Elaborado por los investigadores

Las respuestas de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, a esta pregunta hacen notar de manera contundente que un 71% considera que los docentes de la Facultad demuestran pertenencias a la institución, mientras que un 29% manifiestan que no.

GRÁFICO N° 11.- MOTIVACIÓN EN PROCESOS EDUCATIVOS

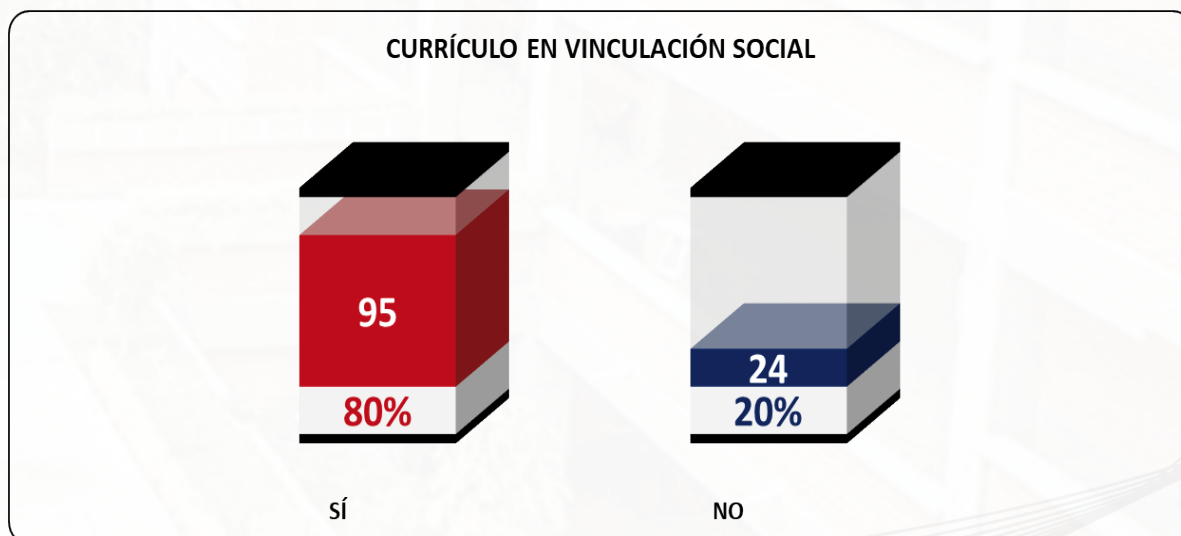


Fuente: Elaborado por los investigadores

Los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, en un 27% aseguran que reciben motivación para mejorar procesos educativos, mientras que un 65% asegura recibir poco, y un 8% dice no recibir nada de motivación para mejorar procesos educativos. Este aspecto merece atención especial a fin de sugerir mejoras.

INCENTIVO A LOS ESTUDIANTES.

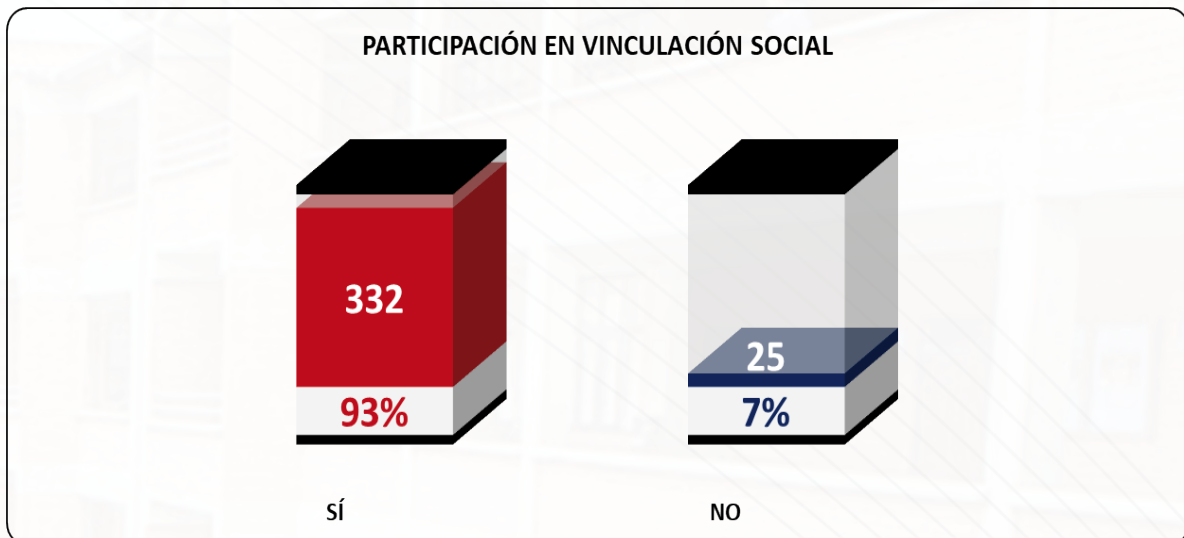
GRÁFICO N° 12.- CURRÍCULO EN VINCULACIÓN SOCIAL



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron en un 80% que todas las materias del currículo deberían realizar vinculación con la colectividad, mientras que el 20% de los docentes dice que no todas las materias del currículo deberían hacer vinculación con la colectividad.

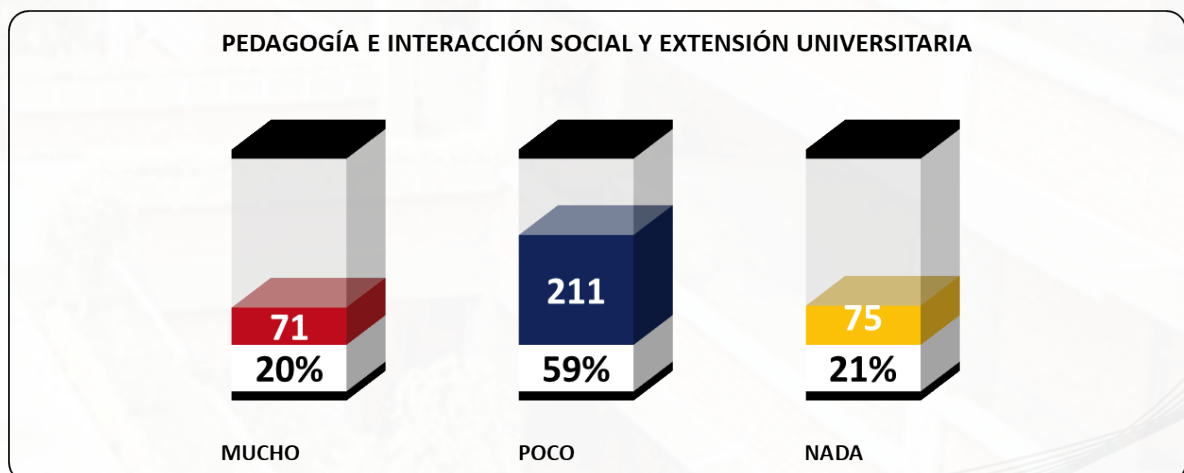
GRÁFICO N° 13.- PARTICIPACIÓN EN VINCULACIÓN SOCIAL



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron que se debería aumentar la participación de los estudiantes y docentes en programas de vinculación con la colectividad en un 93%, mientras que el 7% aseguran que no se debería aumentar la participación en esta función de la Universidad.

GRÁFICO N° 14.- PEDAGOGÍA E INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA

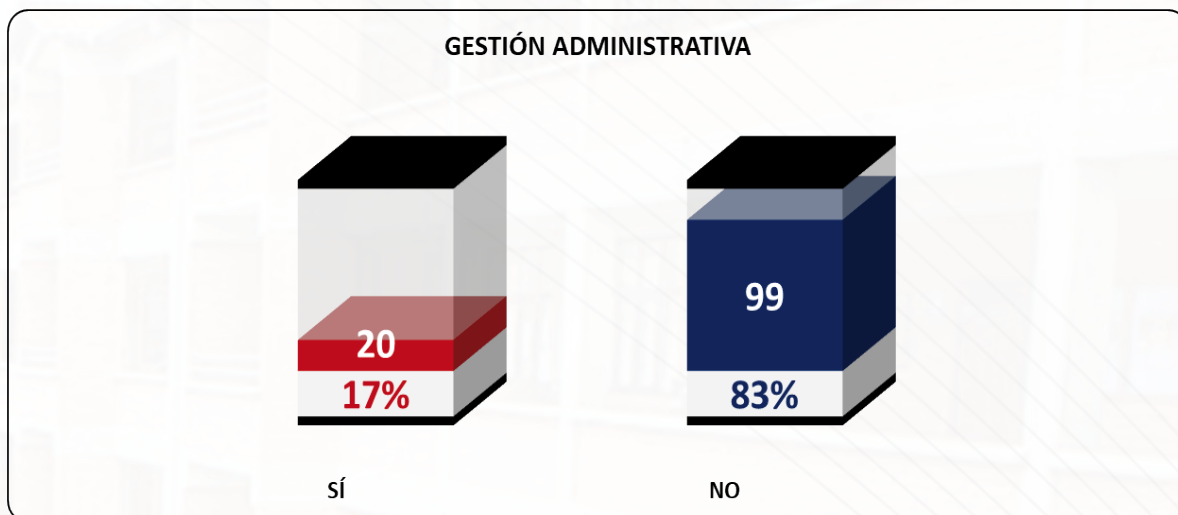


Fuente: Elaborado por los investigadores

Los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 20% que reciben mucho conocimiento pedagógico para realizar interacción social, mientras que el 59% dice que reciben poco conocimiento, en cambio el 21% asegura que no reciben nada de conocimientos pedagógicos para realizar Interacción Social y Extensión Universitaria.

GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN EL DESARROLLO DE INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA.

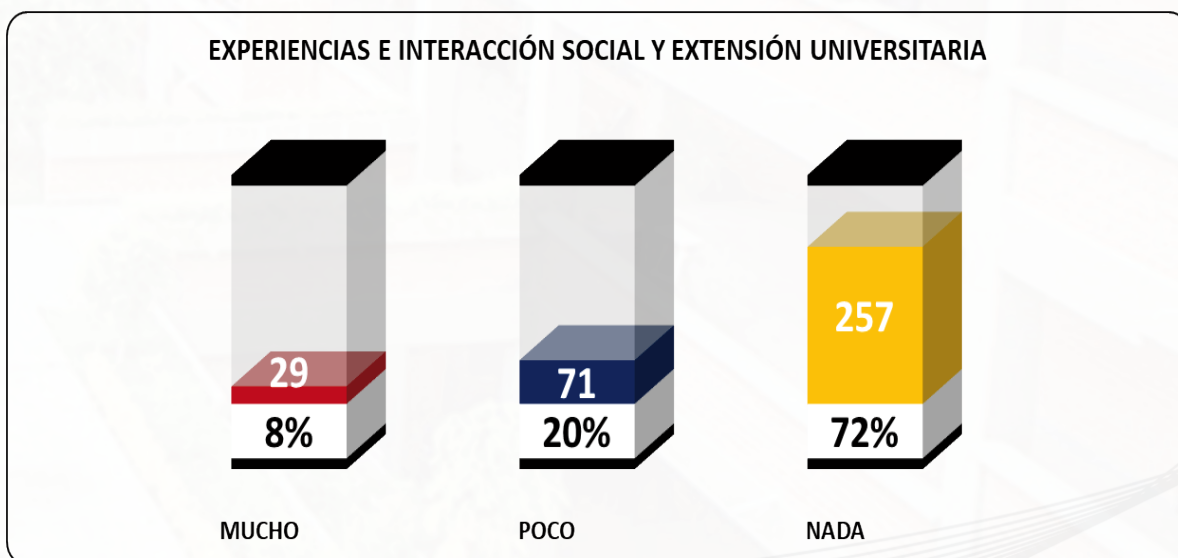
GRÁFICO N° 15.- GESTIÓN ADMINISTRATIVA



Fuente: Elaborado por los investigadores

Los docentes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifiestan en un 17% que la gestión administrativa es suficiente para realizar vinculación con la colectividad, mientras que el 83% dice que la gestión administrativa no es suficiente para realizar vinculación con la colectividad.

GRÁFICO N° 16.- EXPERIENCIA E INTERACCIÓN SOCIAL Y EXTENSIÓN UNIVERSITARIA



Fuente: Elaborado por los investigadores

De acuerdo a la encuesta realizada a los estudiantes de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, manifestaron que solo el 8% de ellos tienen muchos conocimientos sobre experiencias Interacción Social y Extensión Universitaria, el 20% dice que sabe poco, mientras que el 72% manifiesta que no tiene nada de experiencias e Interacción Social y Extensión Universitaria.

CONCLUSIONES

La Interacción Social y Extensión Universitaria como alternativa metodológica de enseñanza abarca una serie de parámetros y requisitos para su ejecución dentro de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, ya que hace que se involucren en su aplicación directores, docentes y estudiantes en pos de llegar a un radio de acción empresarial en la cual los estudiantes de las distintas carreras de la Facultad mejoren los procesos educativos aplicados en las aulas de clases.

En los datos estadísticos obtenidos mediante las encuestas realizadas demuestran que las metodologías de enseñanza no son los acordes a la práctica de proyección social, y se debería trabajar en actualizar a los docentes en modernas metodologías de constructivismo social.

Es por eso que existe una escasa pertenencia de los docentes a la institución, marcada por la poca carga horaria, así como por la modalidad de contratación, en la cual no se le asigna más responsabilidad y por ende más pertenencia a la Facultad.

Acorde a la poca motivación estudiantil, que hace que los discentes no se involucren en proyectos de Interacción Social y Extensión Universitaria, está en los docentes que muchas veces por su limitada carga horaria se limita a dar sus clases teóricas sin dar oportunidad al estudiante de destacar en prácticas sociales de campo, esto solo se logra mediante la capacitación de las personas involucradas para tal finalidad como son docentes y estudiantes, procurando la eficiencia de los recursos asignados; pero especialmente de la asignación de docentes con vocación social, como lo menciono el Dr. Erick Mita Arancibia decano de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en la entrevista que se le realizó, para que ellos con los recursos pedagógicos idóneos encaminen a los estudiantes en la labor de Interacción Social y Extensión Universitaria social con el sector empresarial de la Ciudad de Sucre.

Acorde a los datos estadísticos, queda mucho por hacer para tener una vinculación sostenibles de la Facultad hacia la Interacción Social y Extensión Universitaria, hay un predisposición de los estudiantes en mejorar procesos educativos, hay predisposición de docentes también, pero está en los directores de cada una de las Carreras en manejar la carga horaria necesaria que haga que los docentes proyecten y ejecuten los proyectos de vinculación social, mirando las perspectivas de elevar la calidad educativa del proceso pedagógico aplicado en la Facultad.



Así mismo se deben establecer docentes de planta en capacidades de constructivismo social proyectados a dinamizar las actividades de los programas de vinculación social, en donde estudiantes miren la acción social desde el punto de vista humanístico, como parte solidaria de mejorar la realidad en Interacción Social y Extensión Universitaria.

Hace falta incorporar los requisitos necesarios para que los proyectos de vinculación con la colectividad se lleven a cabo, pero está en los Directores de las distintas Carreras de la Facultad como gestores administrativos en lograr conseguir los recursos para que estos se realicen estableciendo los lineamientos básicos para que estos proyectos no queden en simples propuestas y se ejecuten de una manera sostenible.

El punto de partida de la ejecución de una vinculación social efectiva está sujeto en docentes de planta, carga horaria suficiente, capacitación oportuna y la obtención de los recursos necesarios para ejecutarla, creando en la Facultad el compromiso social de llevar bienestar y desarrollo a las comunidades de la región.

REFERENCIAS

- Modelo Académico de la Universidad Boliviana 2011 http://www.ceub.edu.bo/academica/documentos/normas/01_Modelo_Academico_09_14.pdf.
- Plan Estratégico Institucional USFX 2016-2024 <http://usfx.bo/documentos/planificacion-institucional/PLAN-ESTRATEGICO-INSTITUCIONAL-2016-2024.pdf>.
- XII Congreso Nacional de Universidades DOCUMENTOS http://www.ceub.edu.bo/academica/documentos/congresos/12_Congreso.pdf.
- Plan Nacional de Desarrollo Universitario 2014-2018 CEUB.
- Estatuto Orgánico de la U.M.R.P.S.F.X.CH. http://usfx.info/edif/orgmet/ESTATUTO_ORGANICO.pdf.
- Papel de la Extensión Universitaria en la transformación local y el desarrollo social <http://scielo.sld.cu/pdf/hmc/v12n3/hmc02312.pdf>.
- Añorga, J. (1999) Paradigma educativo alternativo para el mejoramiento profesional y humano de los recursos laborales y la comunidad. Sucre, USFX.
- Añorga, J.; Rodríguez, A. (2004) Tutor, tesis, en la licenciatura, maestría y doctorado para la Universidad Boliviana. Cochabamba, Kipus.
- Arellano, E. (2013) "Epistemología de la investigación Cuantitativa y Cualitativa: Paradigmas y Objetivos" en Revista de Clases historia, pp. 2-18.
- Barnechea, M.; González, E.; y Morgan, M. (1992) "¿Y Cómo lo hace? Propuesta de Método de Sistematización". Taller Permanente de Sistematización-CEAAL-Perú. Agosto de 1992.
- Hernández Rojas, G. (1997). Módulo Fundamentos del Desarrollo de la Tecnología Educativa (Bases Psicopedagógicas). México, Editado por ILCE- OEA.
- Herrán, A.; Hashimoto, E.; Machado, E. (2005) Investigar en Educación. Fundamentos, aplicación y nuevas perspectivas. Madrid, Dilex.

I ENCUENTRO IBEROAMERICANO DE EXPERTOS EN ADMINISTRACIÓN FINANCIERA Y HACIENDA PÚBLICA: EXPERIENCIAS DE PAÍSES IBEROAMERICANOS DURANTE LA PANDEMIA DE COVID-19

First Ibero-American Meeting of Experts in Financial Administration and Public Finance: Experiences of Ibero-American countries during the COVID-19 pandemic

Raquel Arancibia Padilla¹

<https://orcid.org/0000-0003-2724-8463>

Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

arancibia.raquel@usfx.bo

Resumen

La presente relatoría tiene como objetivo presentar detalles del programa y desarrollo del I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública; una iniciativa de la carrera de Administración y Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, en colaboración con la Coordinación de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera de España, y la Coordinación General de la Red de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid. Se da a conocer las instituciones tras la organización del evento; los directores y coordinadores de carreras, redes y programas de maestrías; los expositores invitados, así como, las ponencias disertadas; destacando los puntos principales, resultados y conclusiones derivados de cada exposición. Dicha relatoría está estructurada de la siguiente manera: inauguración del evento, disertaciones por parte de los expertos, y cierre del encuentro.

Palabras Clave: Encuentro Iberoamericano, Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública, Países Iberoamericanos, Universidad Mayor Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, RAAMFI

Abstract

The purpose of this rapporteurship is to present details of the program and development of the First Ibero-American Meeting of Experts in Financial Administration and Public Finance; an initiative of the career Management and Business, Faculty of Economic and Business Sciences of the Universidad mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier Of Chuquisaca in Bolivia, in collaboration with the Coordination of the Master's degree in Public Finance and Financial Administration of Spain, and the Overall Coordination of the Network of Former Students of the International Master's degree in Financial Management and Public Finance – RAAMFI, the Institute of Fiscal Studies at the National University of Distance Education of Spain – Madrid. The institutions are announced after the organization of the event; the directors and coordinators of careers, networks and master's programs; the invited exhibitors, as well as the presentations; highlighting the main points, results and conclusions derived from each exhibition. The rapporteurship is structured as follows: opening of the event, presentations by the experts, and closing of the meeting.

Key Words: Ibero-American Meeting, Experts in Financial Administration and Public Finance, Ibero-American Countries, Universidad Mayor Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, RAAMFI

¹ *Doctoranda en Ciencias de la Educación e Investigación. Magíster en Hacienda Pública y Administración Financiera y Tributaria. Magíster en Administración Pública, Mención Gestión del Desarrollo Local. Licenciada en Contaduría Pública, Administración de Empresas y en Derecho, Ciencias Políticas y Sociales. Directora de la Carrera de Administración de Empresas. Docente e Investigadora de la Carrera de Administración de Empresas, Ingeniería Comercial, y Gerencia y Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.*

Introducción

A partir de la iniciativa de la carrera de Administración y Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia San Francisco Xavier De Chuquisaca de Bolivia, y en colaboración con la Coordinación de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera de España, y la Coordinación General de la Red de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid; se organizó el **“I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública”**, llevado a cabo el 19 de marzo del año 2021 a las 16:00 p.m. hora de La Paz Bolivia.

El propósito del evento fue reunir diferentes profesionales expertos en los temas de administración financiera y hacienda pública, a fin de compartir experiencias y resultados parciales o finales de investigaciones realizadas en varios países, desde diferentes perspectivas iberoamericanas, en el marco de la emergencia sanitaria por COVID-19. Dichas disertaciones fueron realizadas por representantes de países, tales como: Ecuador, Colombia, El Salvador, Argentina, Guatemala, Brasil, República Dominicana, Bolivia y Costa Rica.

La presente relatoría tiene como objetivo presentar, a modo de resumen, un detalle del programa y desarrollo del I Encuentro Iberoamericano de Expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública; dando a conocer las instituciones tras la organización del evento; los directores y coordinadores de carreras, redes y programas de maestrías; los expositores invitados, así como, las ponencias disertadas, destacando los puntos principales, resultados y conclusiones derivados de cada exposición. Dicha relatoría está estructurada de la siguiente manera: inauguración del evento, disertaciones por parte de los expertos, y cierre del encuentro.

Inauguración del Evento

Con las palabras de apertura de la MSc. Raquel Arancibia se da la bienvenida a todos los presentes, resaltando la presencia de Paula Gabriela Tobes, Docente e Investigadora de la Universidad Nacional de La Plata y Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica; y de Cristina Ibáñez de Aldecoa Quintana, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España y Coordinadora de la Maestría en Hacienda Pública y Administración Financiera. Seguido, se recibe cordialmente a los expositores: Efrén Andrade Verdugo, Olga Aragón, Jorge Pérez, María del Carmen Suárez, Edgar Rubio, Graça Aparecida Barcos, Luis Antonio de la Cruz, Rolando Párraga, Diego Leiva, y Paula Tobes. Finalmente, se expresa el agradecimiento a todos los participantes de diferentes países.

Se cede la palabra a Cristina Ibáñez, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España, quien se siente privilegiada de formar parte de la inauguración de este evento tan importante, sobre todo en momentos de crisis como el actual, en el que realmente se demuestra la labor que se realiza desde las administraciones financieras. Agradece a Raquel Arancibia por el esfuerzo continuo empleado en la organización constante de eventos, así como a Paula Tobes, quien siempre colabora en la organización y coordinación desde la RAAMFI, con participación conjunta de la Maestría Internacional en Hacienda Pública y Administración Financiera.

Por último, se concede el derecho de Palabra a Paula Tobes, Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica, quien agradece a Raquel Arancibia por la organización del evento, resaltando su labor continua y constante; y a Cristina Ibáñez, mencionando que gracias a ella la Red de

expertos en Administración Financiera y Hacienda Pública se ha impulsado y les ha permitido a todos seguir trabajando, elaborando propuestas, implementando nuevas estrategias, a fin de alcanzar logros personales y profesionales. Con ello, queda inaugurado e instalado el evento.

Disertaciones por parte de los expertos

Los expositores son expertos en temas de administración financiera y hacienda pública, la mayoría gerentes, coordinadores, administradores y funcionarios de dependencias públicas en sus respectivos Estados a los que pertenecen, a saber: Ecuador, Colombia, El Salvador, Argentina, Guatemala, Brasil, República Dominicana, Bolivia y Costa Rica. Otros, son miembros pertenecientes a instituciones y direcciones públicas nacionales e internacionales del ámbito tributario, financiero, comercial y laboral; específicamente de Superintendencias, Ministerios Públicos, de Planificación y Tribunales. Cabe acotar que los ponentes forman parte de RAAMFI, una red conformada por antiguos alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública del Instituto de Estudios Fiscales de la Universidad Nacional de Educación a Distancia de España – Madrid. A continuación, se presenta un breve resumen de la disertación de cada uno de los ponentes.

1. MSc. Efrén Andrade Verdugo - Ecuador.

Ponencia: Corrupción en tiempos de COVID-19

Inicia su presentación hablando acerca de la pandemia por COVID 19, que, desde su inicio, los ministros de Economía y Hacienda Pública de América Latina, están abocados a la titánica tarea de conseguir recursos financieros que permitan enfrentar la actual crisis sanitaria y, al mismo tiempo, evitar un descalabro económico. Enfatiza diciendo que el mensaje es claro: los recursos deben ser utilizados de manera rápida y efectiva. Agrega que la fuente de financiamiento puede provenir de incremento impositivo, ayudas internacionales, pero también de endeudamiento interno o externo que, casi siempre es oneroso y compromete los ingresos futuros de los países.

Explica en su disertación que las prácticas ilícitas representan un costo muy alto para las sociedades y atenta contra la legitimidad de los gobiernos, generando impuestos regresivos y afectando a la población más necesitada. Además, hace mención de unas cifras importantes suministradas por la Organización de Naciones Unidas (2015), indicando que la corrupción, el soborno, el robo y la evasión impositiva cuestan alrededor de US \$ 1,26 billones para los países en desarrollo por año; esta cantidad de dinero podría usarse para ayudar a aquellos que viven con menos de \$ 1.25.

Luego, pasa a explicar que uno de los sistemas más expuestos a los riesgos de integridad es el de la salud, de hecho, se estima que entre el 10 y 25% del gasto mundial se pierde directamente a través de la corrupción, lo que representa cientos de miles de millones de dólares perdidos cada año. Los factores que explican por qué la salud está más expuesta a los riesgos de integridad son, entre otros, el predominio de la asimetría de información entre oferta y demanda, la incertidumbre en los mercados de salud, la complejidad de los sistemas de salud, y el hecho de que el mercado no siempre es competitivo.

Concluye que, para abordar la corrupción, a nivel de mediano y largo plazo, se necesita involucrar a las comunidades académicas y de investigación en todos los países, independientemente de su nivel de desarrollo económico. Además, los encargados de formular políticas, los investigadores y los financiadores deben pensar en la corrupción como un área importante de investigación, de la misma manera que se piensa en las enfermedades.

Para finalizar, agrega que las crisis ponen a prueba la confianza de la gente en el gobierno y las instituciones, y el comportamiento ético adquiere más relevancia en momentos en que la demanda de servicios médicos es tan elevada. Así también, la comprobación de hechos de corrupción podría socavar la capacidad de un país de responder a la crisis con eficacia, profundizando así el impacto económico y poniendo en riesgo la cohesión política y social.

2. MSc. Olga Aragón Sánchez – Colombia

Ponencia: El control y la transparencia en la Administración Pública post COVID-19

A modo de introducción, la expositora explica que la corrupción amenaza los cimientos del Estado de derecho, genera pérdida de legitimidad y de orden institucional, dificulta la gobernabilidad y produce desmoralización generalizada de la sociedad. Por estas razones, el Gobierno Nacional adelanta medidas procurando, por todos los medios legítimos, combatir la corrupción que ha menoscabado los valores morales y éticos en la sociedad.

Resaltó que, en Colombia, desde 1998, se creó el Programa Presidencial de Lucha contra la Corrupción, con la misión de asesorar y apoyar directamente al Presidente de la República en el diseño de una Política Integral de Transparencia y Lucha contra la Corrupción y coordinar su implementación. Posteriormente, mediante Decreto 4637 de 2011, se suprimió el Programa Presidencial de Lucha contra la Corrupción, creándose para los mismos fines y funciones adicionales la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República.

Centra su disertación en la Secretaría de Transparencia de la Presidencia de la República, dependencia encargada de liderar la formulación e implementación de la política pública de Transparencia, Integridad, Legalidad, Estado Abierto y Lucha contra la Corrupción; así como todas las herramientas y mecanismos nacionales e internacionales que buscan mitigar dicho flagelo; así como también, en la implementación de la Ley de transparencia y del derecho de acceso a la información pública.

Explica que el papel de la Secretaría de Transparencia, como entidad articuladora de la lucha contra la corrupción en Colombia, con el liderazgo de la Vicepresidencia de la República, busca acompañar y recomendar la adopción de buenas prácticas anticorrupción encaminadas a la prevención e institución de canales para la recepción, identificación, análisis y gestión de reportes ciudadanos que evidencien posibles actos o riesgos de corrupción. Entre sus funciones se encuentran, la coordinación con las entidades competentes para el diseño e implementación de la política de Estado Abierto a nivel nacional y territorial; y la coordinación para el diseño e implementación de directrices, mecanismos y herramientas, para el fortalecimiento institucional de la Transparencia y lucha contra la corrupción.

Concluye acerca de la importancia de informar a los entes de control y demás instancias competentes, sobre presuntas irregularidades identificadas por el mal uso de los recursos destinados para atender la emergencia sanitaria de la COVID 19. Además, explica diferentes metodologías para establecer medidas de gestión de riesgos en el marco de la emergencia sanitaria, a fin de detectar desviaciones inapropiadas y evitar que se penetren procesos de corrupción.

3. MSc. María del Carmen Suárez – Argentina

Ponencia: Continuidad en la Gestión del Gasto en la Administración Pública Nacional, en el período de COVID-19

La expositora inicia hablando de la pandemia que se ha tenido que vivir y sufrir, y cómo se han seguido realizando las actividades en un espacio completamente distinto, remoto y complejo; ejecutando el presupuesto desde la administración central nacional en el ámbito de la Ley de Administración Financiera y de Control del Sector Público Nacional de Argentina, así como, desde la administración provincial y municipal.

Hace referencia de los cambios experimentados en el país desde que se anunció la pandemia, los cuales se centraron principalmente en el confinamiento del año 2020, donde debía darse continuidad a todas las actividades de los organismos que conforman la Administración Pública Nacional; pero ya no dentro de las oficinas, sino desde el hogar de cada funcionario público; donde lo primordial siempre fue atender las solicitudes de los diferentes tipos de beneficiarios.

Explica que, los organismos públicos en el período de COVID-19, han tenido que experimentar una nueva forma diferente de trabajo, incluso en la revisión, y análisis de la ejecución presupuestal, que, para las cuentas estadísticas, es el Gobierno Central Nacional Presupuestario. Indica que de pronto todos dejan de ir presencialmente a trabajar, sin embargo, seguía siendo de primordial importancia la identificación de los beneficiarios de pago que deben recibir los fondos para que sean atendidas las entregas, que los distintos proveedores del Estado realizan.

Ante esta situación, se pudo identificar en el año 2020 con respecto al año anterior, un cumplimiento del 100% de las solicitudes de alta de distintos beneficiarios de pago, incluso de solicitudes de ajustes y modificaciones a beneficiarios que requerían la organización de su nueva identificación tributaria. De modo que, cualquier trámite solicitado fue atendido en un espacio totalmente remoto, donde la Secretaría de Hacienda pudo proveer una cantidad muy escasa de computadoras y de instrumentos de trabajo; aun así, se mantuvo el mismo nivel de trabajo.

Concluye que, en línea general, no ha existido durante el confinamiento, una variación significativa de los indicadores de control de gestión de la calidad de los servicios prestados desde la administración pública, ni una disminución en los niveles de eficiencia de sus actividades. Por tanto, ha existido cumplimiento de la ejecución presupuestaria, contribuyendo favorablemente a las estadísticas de las finanzas públicas y a una buena gestión financiera pública, desde la Contraloría General de la Nación Argentina.

4. MSc. Edgar Marineli Rubio - Guatemala

Ponencia: Equidad y Responsabilidad en la ejecución Presupuestaria Post COVID-19

Para enfrentar el impacto de la pandemia del Covid-19, el Gobierno de Guatemala implementó varias medidas financieras que le permitirían apoyar la economía de las familias y empresas ante la crisis que estaba ocasionando el coronavirus. Algunas de estas medidas se enfocaron en la implementación de programas de apoyo a la población, tales como: cajas kit saldremos adelante, alimentación escolar, fondo de crédito para capital de trabajo, subsidio a la energía eléctrica, bono de riesgo para el personal de salud, Bono de apoyo al comercio popular, bono familia, dotación alimentaria, adulto mayor, y fondo de protección al empleo.

Para que esto pudiera ser posible, en Guatemala se oficializó la ampliación del presupuesto general de ingresos y egresos del Estado para el año 2020, con el objetivo de ejecutar los programas sociales antes mencionados. No obstante, se genera paralelamente una situación en cuanto al uso de los recursos y el nivel de ejecución de nueve programas, excluyendo del listado las “cajas kit saldremos adelante”, las cuales provienen de donaciones del sector privado.

De los nueve programas, cinco de ellos contabilizan más del 90% de ejecución, resaltando, en primer lugar, el bono de apoyo al comercio popular que registra el 100%, el programa de alimentación escolar primaria el 99.1%, el programa de alimentación escolar preprimaria el 97.9%, el programa dotación alimentaria a familias el 93.7%; y el bono familia el 99.4%.

En este mismo orden de ideas, dos de los programas mostraron porcentajes entre el 40 y el 70%; específicamente el programa adulto mayor reflejando un 46.2%, y el fondo de protección al empleo un 68.9%; adicionalmente, vale mencionar que, tres de ellos, a saber, el fondo de crédito para capital de trabajo, el subsidio a la energía eléctrica, y el bono de riesgo para el personal de salud, no registran metas, ejecución, ni porcentaje de ejecución.

Concluye diciendo que, a nivel de gestión pública, hay mucho que hacer, mucho que aprender, y mucho que cambiar. El Estado debe tratar de lograr y cumplir toda su misión, no solo una parte de ella; y, si bien es cierto, a veces hay buena ejecución, también hay problemas de organización, función y poca transparencia. Se requieren entonces, procesos de fiscalización más rigurosos, y por parte de la población tener conocimientos más amplios sobre sus derechos, para que, en pleno conocimiento de ellos puedan defenderlos.

5. MSc. Graça Aparecida Barcos – Brasil

Ponencia: El presupuesto de Brasil en tiempos de pandemia

Graça Aparecida, miembro del Tribunal de Cuentas del Estado Brasileño, inicia explicando que a la fecha en Brasil no ha sido encaminado al congreso, ni se ha aprobado el presupuesto del año 2021, por una disputa surgida por la creación de la Comisión y su directivo, reflejándose un problema político de poder claramente registrado y públicamente conocido. Por tal razón, hoy no se cuenta con un presupuesto público para atender las necesidades del año en curso.

Brasil tiene un mandatario que es negacionista a la pandemia, agrega, lo cual trae problemas nacionales que repercuten en la economía y en la sociedad. El presidente después del primer caso de COVID anunciado, y de las primeras muertes, creía que el virus se trataba de una simple gripe o resfriado común, y que había un poco de exageración con respecto a la pandemia. Contra su decisión, los gobernadores de los 26 Estados y los Alcaldes de los 5.570 Municipios de Brasil, tuvieron que tomar las decisiones un poco por su cuenta, y el Tribunal supremo tuvo que emitir una decisión para que los mandatorios provinciales y municipales, tomaran las medidas en cuanto al cuidado de la salud de las personas.

El silencio del Gobierno Federal ante la emergencia, y la insistencia de hacer caso omiso a las medidas de bioseguridad y de aislamiento social, desencadenó consecuencias graves, ya que el virus se extendió rápidamente; se provocó una división de pensamiento y opiniones en todo el país; así como también, una presión muy fuerte por parte de la sociedad. Llegó un momento que la pandemia se controló en el año 2020, sin embargo, llegaron las elecciones, luego las festividades de navidad y fin de año, y después las celebraciones de carnaval del 2021, sucesos que agravaron la situación. La pandemia vino con más fuerza, de modo que Brasil pasó a ser uno de los países con estadísticas más altas de muertes y contagios diarios

por COVID-19, unas 3.000 muertes y alrededor de unos 80.000 nuevos casos por día. Afirma que el sistema de salud no está soportando más la situación.

Concluye diciendo que ha sido un grave error postergar la aprobación de las propuestas presupuestarias presentadas ante el Congreso Nacional; disminuir los bonos asistenciales para la alimentación de las personas; solicitar de forma tardía tan poca cantidad de vacunas; y, de paso, asustar a la colectividad por los supuestos efectos negativos que podría provocar una vacuna en el organismo de las personas. Hoy el problema se agrava, ya no son solo los mayores que están ocupando las camas de los hospitales, son también los jóvenes y niños contagiados. Se han registrados los primeros casos de muertes de personas, que, por no tener cabida en un centro asistencial médico, mueren sin ser tratados. La situación es compleja, solo queda luchar y estar unidos y esperar con paciencia las vacunas, que de seguro son las que sacarán a Brasil de tan difícil emergencia.

6. MSc. Jorge Pérez Paredes – El Salvador

Ponencia: Presupuesto por Programas y Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público - NICSP

El ponente habla acerca de un Programa Social con enfoque en Resultados; pero antes, señala la importancia de las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público - NICSP en todos los países iberoamericanos, como apoyo a la contabilidad gubernamental; de tal manera que exista un lenguaje común; uniformidad en la presentación de la información financiera; así como, que rija el principio de comparabilidad. Esto es necesario para reforzar el marco gubernamental, cumplir con la rendición de cuentas, potenciar la transparencia, combatir la corrupción, y dar cumplimiento a la información requerida por organismos internacionales.

La intención es adoptar las Normas Internacionales de Contabilidad del Sector Público – NICSP, tal y como han sido diseñadas por el Comité de Normas Internacionales, y hacerlas propias, cumpliendo de esta forma con los criterios establecidos en estas; siendo la opción más aceptada por la comunidad internacional. Lo que se hizo fue tomar el estándar original y llevar la norma lo más pura posible a la realidad salvadoreña, de tal forma que se alcance un comportamiento uniforme con América Latina.

Señala, que algunos retos y desafíos para la implementación de las NICSP son: lograr el apoyo de los sectores políticos del país; gestionar recursos con la cooperación internacional para la fase de implementación; capacitar a todos los funcionarios de las Unidades Financieras de las Instituciones del Sector Público, en materia de NICSP; crear un Comité de implementación de NICSP donde participen todos los actores involucrados como: Corte de Cuentas de la República, Universidades, Gremiales de Profesionales, Consejo de Vigilancia de la Profesión de la Contaduría Pública, Ministerio de Hacienda, entre otros, y lograr un cambio de actitud de todos los funcionarios públicos, para que entiendan la importancia de las NICSP para transparentar la gestión Pública.

Concluye hablando acerca del Presupuesto por Programas con enfoque en Resultados, bajo la Dirección General del Presupuesto de El Salvador, en conjunto con el Ministerio de Hacienda, Ministerio de Salud y Ministerio de Educación. Dicho Presupuesto por Programa va más enfocado hacia la inversión pública y al beneficio y satisfacción de los ciudadanos, a través de la ejecución de programas públicos en educación, salud, seguridad, inversión y desarrollo.

Cierra su disertación mencionando que la ejecución del programa con enfoque en Resultados, a través del presupuesto del año 2022, sería un gran logro para el país, y se espera que este vaya de la mano con la aplicación de Normas Internacionales Contabilidad del Sector Público; pues ello le da fluidez e integración con el sistema de administración financiera del gobierno central, y brinda uniformidad en la presentación de la información financiera.

7. MSc. Rolando Párraga – Bolivia

Ponencia: Pandemia y crisis económica en el Órgano Judicial. Implementación del Expediente Judicial Electrónico.

El expositor comienza su disertación diciendo que la investigación se centra en la crisis económica presente en el órgano judicial, a propósito de la implementación del expediente judicial electrónico como alternativa a los problemas económicos que atraviesa el sector justicia de Bolivia. Luego, pasa a explicar la asignación del presupuesto a diferentes sectores como el productivo, social y el órgano judicial, con un 31%, 27% y 0.38% de participación, respectivamente. Y el resto, es decir, presupuestos asignados a nivel departamental y municipal, con una participación del 41.4%.

Estas cifras dan un primer diagnóstico en cuanto a lo que es el presupuesto a nivel judicial, con respecto al presupuesto general del estado. Por lo que se puede afirmar, que el sector justicia no tiene la atención necesaria en cuanto a la asignación presupuestaria, acorde a los requerimientos y demandas; de modo que los recursos propios del órgano judicial son los que sostienen básicamente el funcionamiento del sector justicia a nivel nacional; situación que cambió en medio de la pandemia.

Con respecto a la ejecución presupuestaria a nivel institucional, sólo se ejecutó el 63.96%. Ahora bien, el tema de la pandemia respecto a la ejecución del presupuesto, por el lado del gasto, afectó al grupo de servicios personales. El órgano judicial de la gestión pasada, se vio en tal dificultad, que ni siquiera contaba con recursos para el pago de sueldos a empleados públicos, tanto administrativos como jurisdiccionales. El problema se agudiza por el hecho de que los ingresos por derechos reales, provenientes de los trámites que hacen las personas naturales, disminuyeron a causa del cierre temporal de las dependencias judiciales. Entonces, la falta de liquidez es lo que ha hecho que apenas se ejecute ese 63.96% antes mencionado.

Ante tal situación de crisis, el órgano Judicial plantea un proyecto de Justicia Digital con transparencia, cuyo objetivo es la modernización de los servicios judiciales en Bolivia; incorporando las tecnologías de información y comunicación en los juzgados, tribunales y salas; digitalizando e indexando en sistemas informáticos los expedientes, e implementando el expediente electrónico judicial. La intención de la propuesta, es resolver problemas como abarrotamiento de papeles en los juzgados, mejorar los procesos obsoletos de gestión, contribuir al acceso fácil de revisión de expedientes, minimizar el extravío y difícil localización de expedientes, facilitar el traslado de información, usar una firma electrónica válida, entre otros.

Concluye diciendo que, la preocupación actual para que el proyecto sea una realidad, es la asignación de una partida presupuestaria para infraestructura tecnológica, a fin de equipar a todos los juzgados con computadoras, impresoras, escáner, cámaras fotográficas, equipos para videoconferencias, dispositivos criptográficos, entre otros. Así como también, inversiones en el mejoramiento de aplicaciones tecnológicas de fácil uso para la ciudadanía.

8. MSc. Luis Antonio de la Cruz Díaz – República Dominicana

Ponencia: Impacto de la evasión fiscal en el déficit del presupuesto del sector público

Como parte introductoria, se plantean los objetivos de la ponencia, a saber: determinar los factores que motivan la evasión fiscal, cuantificar la cantidad de recursos dejados de percibir por la administración tributaria producto de la evasión, fortalecer la cultura tributaria, aumentar los procesos de control realizados por la administración tributaria, y facilitar el cumplimiento voluntario. El expositor argumenta que en República Dominicana y en otros países latinos, las leyes no se aplican con tanta rigidez, pues hay un sistema judicial donde la evasión no es considerada un delito; incentivando la práctica común del incumplimiento tributario.

Luego, menciona que entre los factores que motivan la evasión tributaria, está la cultura tributaria, la cual permite no ver el pago de impuestos como una carga, sino como un compromiso que beneficia a la sociedad; la elusión tributaria, es decir, las brechas contenidas en la ley y que algunos contribuyentes aprovechan para pagar menos, esta, aunque no es un delito, en el fondo tiene un efecto parecido al de la evasión; y, por último, la subdeclaración involuntaria o errores que comete involuntariamente el contribuyente. Las causas de la evasión son fundamentalmente la ineficiencia de la administración tributaria, la informalidad, y la corrupción tributaria.

Por otro lado, explica la medición del incumplimiento tributario, realizada a través de tres indicadores, como lo son: la recaudación potencial o base teórica, la brecha de incumplimiento y la tasa de incumplimiento. El primer indicador mide la recaudación que aporta el sistema tributario versus la recaudación efectiva, la diferencia es lo que se conoce como brecha tributaria; el segundo, muestra los montos perdidos por incumplimiento tributario; y el tercero representa el porcentaje de contribuyentes que incumplen con el pago de impuestos.

Concluye que, a pesar de los avances que tiene el sistema tributario, los niveles de evasión fiscal en el país son elevados, existiendo una gran diferencia entre los recursos que la administración tributaria puede recaudar y los que efectivamente recauda; situación que lleva a dejar de percibir PIB solo por concepto de ITBIS e Impuesto sobre la renta. De hecho, República Dominicana refleja un nivel de incumplimiento en el pago de impuesto sobre la renta de alrededor del 60% en los años recientes, incluso, sin presencia de la pandemia.

Para finalizar, menciona que claramente existe un problema de cultura tributaria bien acentuado, no sólo en República Dominicana, sino a nivel de toda América Latina, y que no tiene que ver directamente con la llegada de la pandemia. Cierra su disertación diciendo que las herramientas de control tributario contribuyen al aumento de recaudaciones y que la detección de inconsistencias en el sistema de información cruzada, es una de las más efectivas en el combate contra la evasión tributaria.

9. MSc. Diego Leiva Mora – Costa Rica

Ponencia: Ingresos públicos en Costa Rica durante y post pandemia por la COVID-19

En la emergencia sanitaria, una de las partidas del presupuesto público que ha sido negativamente afectada es el ingreso público, así inicia su presentación el expositor. Luego, hace un breve recuento de cómo ha venido evolucionando la economía de Costa Rica; una economía muy pequeña, dependiente del turismo, pero abierta al comercio internacional, la cual ha sido ampliamente golpeada por la pandemia, registrando una caída del PIB real del 4.5% en el año 2020. Evidentemente una economía en recesión.

Resalta como problema importante la fuerza de trabajo y la tasa de desempleo. Antes de la pandemia había un 11% aproximado de tasa de desempleo, pero a finales del año 2020 se disparó al 24%. Otro dato interesante es la presencia de una alta desigualdad social, a pesar de ser costa rica un país pequeño, no ha podido mejorar la distribución equitativa del ingreso, produciendo, entre otras cosas, niveles de pobreza que alcanzan el 26.2%, igualados a índices de hace unos 30 años atrás; y de pobreza extrema de un 7%.

Por otro lado, Costa Rica muestra un déficit fiscal cercano al 9%, y los ingresos tributarios registran una caída de casi 12% en el año 2020, a pesar de que el año anterior ya habían empezado a recuperarse. Esto claramente se debe a un grave problema de cultura tributaria que presentan los países latinoamericanos, aunado al hecho de la llegada de la pandemia. Tal situación no contribuye al mejoramiento del déficit antes mencionado.

Teniendo una visión global de la economía del país, se procede a hablar acerca de las estrategias que ha implementado el Gobierno Central ante la pandemia, para lo cual se crea el “Plan Proteger”, un programa de ayudas económicas temporales, cuyo objetivo es resguardar a las personas trabajadoras y a las empresas, contra los efectos negativos producidos durante la evolución de la pandemia en el país. Esta fue la estrategia más importante de protección a las personas.

Otras medidas empleadas después de la declaratoria de emergencia nacional, fueron: cierre de edificios públicos, locales comerciales, centros educativos y universidades; cierre de fronteras terrestres, marítimas y aéreas; teletrabajo como nueva modalidad laboral; restricción vehicular sanitaria, medidas de distanciamiento social; y, en la nueva normalidad; operatividad restringida del 50% de restaurantes, bares y cines. Una nueva estrategia fue: ¡Costa Rica trabaja y se cuida!; la extensión del plazo para pago de tributos; y la negociación de un crédito con el FMI por 1750 millones USD.

Concluye diciendo que, sin duda, la aprobación de la Ley de Alivio Fiscal que propuso la extensión de pagos de tributos fue una de las estrategias que afectó negativamente los ingresos públicos. Al momento de su aprobación no se visualizaron los riesgos, y actualmente la administración tributaria está luchando para que los contribuyentes que se acogieron a esa moratoria, empiecen a pagar sus impuestos.

10. MSc. Paula Tobes – Argentina

Ponencia: Avances y desafíos en el control externo durante y post COVID-19

Paula Tobes, Coordinadora de la RAAMFI por Iberoamérica, hace un análisis acerca de los avances y desafíos en la fiscalización externa a partir de la pandemia por COVID-19. Delimita su estudio a la Provincia de Buenos Aires, centrándose en dos grandes ejes de análisis: la digitalización del proceso de fiscalización, y el fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación y accountability (rendición de cuentas). Además, hace mención de los dos modelos de control existentes en Argentina, a saber, las auditorías generales y los tribunales de cuentas, teniendo estos últimos, una función jurisdiccional de enjuiciamiento; punto importante a tomar en cuenta en todo este proceso y en la regulación normativa que se haga del mismo.

Con respecto al primer eje, la digitalización del proceso de fiscalización, enumera una serie de lineamientos que atender durante el proceso, entre los que se encuentran: estandarización de sistemas, interconectividad de los equipos de auditoría, automatización y eficiencia de los procesos, accesibilidad a los sistemas, disponibilidad de la información en soporte digital para

su análisis, y una regulación normativa que priorice y tenga en cuenta el derecho de defensa. Este proceso de digitalización ya se viene avanzando en la Provincia de Buenos Aires, con puntos débiles y fuertes; aunque está claro que con la pandemia se afectó su progreso.

Ahora bien, durante la pandemia se han puntualizado algunos avances. Se empezó a implementar un esquema de bidireccionalidad con los diferentes organismos, y se ha podido hacer una presentación y contestación de actas y descargos a través del domicilio electrónico de algunos funcionarios del tribunal de cuentas. Además de ello, se estableció una firma digital con certificación del sistema, que funciona de manera complementaria a la firma digital con dispositivo criptográfico; esto es sin duda un gran avance, no obstante, adolece de cierta seguridad tecnológica y jurídica, aunado al hecho de que pudiera ser empleada por alguien que no tenga competencia normativa, ni la facultad para firmar.

Otros avances se enfocan en: consultas digitales que pueden realizar ciertos funcionarios de los organismos auditados que tengan domicilio electrónico habilitado, y puedan hacerlas a través de ese medio; en la implementación de reuniones virtuales para la celebración de los acuerdos, donde se reúnen las máximas autoridades del tribunal de cuentas a fin de aprobar o negar las resoluciones; en el acceso a los sistemas de forma remota; y, por último, en la rendición de cuentas electrónicas.

Por otra parte, en relación al segundo eje, fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación y accountability, este se analizó a través del estudio de los indicadores establecidos para el análisis de las prácticas de transparencia, participación ciudadana y rendición de cuentas promovidas por la iniciativa TPA. Se hizo énfasis en la vinculación de los organismos de control con la sociedad civil a fin de fortalecer el control público, lo que se traduce en mayor aprovechamiento del potencial de control, mayor visibilidad y reconocimiento público de los organismos de control, y mayor impacto real de la tarea de control. También se habla acerca del estado de situación actual TPA, en relación a prácticas accesibles en tiempos de pandemia, que se pueden implementar desde el tribunal de cuentas, en lo relativo a la transparencia, participación y rendición de cuentas.

Ya cerrando su disertación, habla de desafíos para la digitalización del control externo, resaltando los costos necesarios para la implementación; el acceso y capacitación en el uso de las nuevas tecnologías, el cual actualmente no es uniforme; la capacidad y seguridad de los propios sistemas instalados; la firma digital como forma para aceptar medios análogos de verificación, que aún no cumple con la seguridad esperada; el expediente digital y adaptación del control a los mismos; y, por último, una regulación de los procedimientos digitales.

Finaliza hablando acerca de los desafíos para el fortalecimiento del sistema de control público externo a través de la promoción de prácticas de transparencia, participación y accountability. En transparencia, se encuentran: incrementar la presencia en redes sociales, incorporar las direcciones de contacto de las distintas áreas, publicar los procesos licitatorios y de contrataciones y los resultados del órgano fiscalizador, y publicar más información sobre la ejecución de los recursos. En participación ciudadana: Establecer mecanismos de participación ciudadana, realizar auditorías articuladas, y crear una oficina de atención ciudadana. Y, por último, en accountability o rendición de cuentas, difundir informes de gestión en forma periódica, clara y accesible para la ciudadanía.

Concluye que, a pesar de la pandemia, se han venido evidenciando algunos avances en lo relativo a la digitalización de los procesos y el fortalecimiento del sistema de control externo, sin embargo, queda mucho por hacer y mejorar. Finaliza mencionando que, en forma remota

se puede trabajar, y se trabaja bien y de forma eficiente, sólo queda ver cuál es la situación que se implementa de aquí a un futuro, puesto que la regulación va a ser esencial tanto en el procedimiento de fiscalización, como del trabajo remoto, el cual aún carece de una normativa en la administración pública.

Conclusión General

Se concluye que, a nivel de Iberoamérica, la pandemia ha generado una crisis sanitaria, económica y social, que ha impulsado modificaciones en los procesos del control público. Cada uno de los países participantes en el encuentro, han empleado diversas maneras de hacer frente a la pandemia, y la gran mayoría de las acciones han sido tomadas desde el gobierno central a través de propuestas emanadas de Comisiones Provinciales y Municipales, Secretarías Nacionales Presupuestarias, Tribunales de cuentas, Ministerios de Hacienda y Departamentos de Administración Financiera Pública. En algunos casos con intervención del Tribunal Supremo de Estado.

Algunas de las acciones empleadas han sido medidas económicas y de diferimientos de pagos, exoneraciones de pagos y servicios públicos, reformas laborales, medidas preventivas, medidas de protección y bioseguridad, resoluciones de confinamiento y distanciamiento, políticas para combatir la pandemia, ampliaciones presupuestarias, programas sociales de emergencia, planes de protección a trabajadores, recursos destinados a vacunas, solicitud de ayudas internacionales, entre otras.

Sea cual fuere la acción o mecanismo empleado para atender la emergencia sanitaria, lo importante es que los recursos obtenidos en cada país, de proveniencia pública, privada, de organismos exteriores, o a través de endeudamiento interno o externo, deben ser utilizados de manera rápida, efectiva y con un estricto control y fiscalización. En casos como estos, la corrupción no debería tener cabida, ni mucho menos los conflictos políticos por alcanzar poder; lo único que debe interesar es que el sistema de administración financiera pública de cada país se enfoque hacia la buena gestión de recursos y la ejecución adecuada del presupuesto, con miras a la protección de la ciudadanía y a combatir la pandemia.

Sin duda, las crisis crean oportunidades importantes de mejora y cambios, pero al mismo tiempo dejan grandes enseñanzas, como la capacidad de aprender, avanzar, reinventar, de adaptación y de resiliencia; de apreciar la interacción social cuando es posible tenerla; y de valorar el tiempo, la familia y el trabajo; pero sobre todo de dejar a un lado el deseo del poder, el engaño, el egoísmo, el aprovechamiento, el impulso de participar en actos de corrupción y de evasión tributaria, y la insensibilización ante una amenaza viral tan evidente. Es hora de gestionar procesos dentro de la administración pública, desde una posición más humana y no política; y hacerlo siempre, con o sin pandemia. Sólo así avanza una sociedad.

Cierre del evento

Se da las gracias a todos los expertos en administración financiera y hacienda pública por compartir sus experiencias particulares de cada uno de los países que representan; a Cristina Ibañez, Coordinadora General del Instituto de Estudios Fiscales de España; así como también, a los 420 participantes de toda Latinoamérica y parte de Europa, que escucharon los resultados de las investigaciones de los miembros de Red la de Antiguos Alumnos de la Maestría Internacional en Administración Financiera y Hacienda Pública – RAAMFI, del Instituto de Estudios Fiscales. Con esto queda clausurado el evento.

Referencias electrónicas consultadas

<http://admempresas.fcee-usfx.edu.bo>

Administración de Empresas - Facultad de Ciencias Economicas y Empresariales - UMRPSFXCH. Sucre – Bolivia. <https://www.facebook.com/FCEEUSFX/>

https://m.facebook.com/story.php?story_fbid=429104044849205&id=100032488394423&sfnsn=mo

<https://www.ief.es/>

<https://campus.ief.es/FCCCurso.aspx?IDAreaTematicaPrincipal=69&IDAreaTematica=69&IDCurso=991>

<http://portal.uned.es/>



ACTIVOS FINANCIEROS Y PORTAFOLIOS PARA INVERSIÓN

Mamani Cusipuma Gladis, Rodriguez Caihuara y Delinda Martha / Victoria Pereira Calvimontes
Coquila25@gmail.com / pereira.victoria@usfx.bo

Universidad Mayor Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca

Resumen

El presente trabajo de investigación muestra diferentes alternativas de inversión en activos financieros del mercado de valores, que brinda mejores oportunidades de inversión con montos elevados y plazos mayores a un año. Para ello se ha realizado un análisis estadístico, de los diferentes activos financieros que se ofertan en la Bolsa Boliviana de Valores BBV (Memorias anuales), que tienen una calificación de riesgo alta. Se calculó su rendimiento esperado y riesgo de cada activo. Invertir en un solo activo implica mayor riesgo, por lo que se debe diversificar formando portafolios con diferentes tipos de activos que tengan una correlación negativa o escasamente positiva entre sus rendimientos obteniendo mayor rentabilidad con menor riesgo. Para ello se ha considerado la covarianza y correlación entre los rendimientos de activos. Las operaciones se han realizado en Excel al igual que los gráficos correspondientes.

Como resultado final se presenta el conjunto de todos los portafolios elaborados y las sugerencias y recomendaciones para que el inversionista pueda elegir en cuáles de ellos invertir.

Palabras clave

Activo Financiero, Portafolios, Inversión, Mercado de Valores de Bolivia

Financial Assets and Portfolios for Investment in the Bolivian Stock Exchange Market

Abstract

This article shows different investment opportunities at the Bolivian Stock Market for a better turnover with large amounts of capital and timeframes greater than a year. First, we conducted a statistical analysis of the high-risk financial assets available in the annual reports at the Bolivian Stock Exchange (Bolsa Boliviana de Valores or BBV, in Spanish). Then, we calculated each asset's relative risk and potential return. Since investing in a single asset implies more risk, portfolios must be diversified with different types of assets. Therefore, we considered the assets whose covariance and correlation show a negative or slightly positive correlation between turnovers and their correspondent risks. As a result, we present a set of portfolios and suggestions/recommendations for potential stockholders.

Keywords

Financial Assets, Portfolios, Investment, Bolivian Stock Exchange Market.

¹ Estudiante de la Carrera de Administración de Empresas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad Mayor, Real y Pontificia de San Francisco Xavier de Chuquisaca, Sucre, Bolivia.

² Magíster en Administración y Finanzas, Magister en Educación Superior. Licenciada en Economía. Diplomada en Formación Basada en Competencias e investigación Científica. Docente Universitaria, Investigadora y Articulista Científica.

¿Qué es un activo financiero? es un instrumento financiero que canaliza el ahorro hacia la inversión. El comprador, que recibe el nombre de inversor, adquiere el derecho a recibir una rentabilidad, en el futuro, deberán ser satisfechos por parte del vendedor del activo. Quien vende el instrumento es el emisor, y recibe al transmitirlo una cantidad monetaria que le permite financiarse y que le genera la obligación de realizar unos pagos (rendimientos) en el futuro al inversor o comprador.

La rentabilidad puede ser fija o variable

Riesgo financiero es el grado de incertidumbre producida en el rendimiento de una inversión, debida a los cambios producidos en el sector en el que se opera, a la imposibilidad de devolución del capital por una de las partes y a la inestabilidad de los mercados financieros

Rendimiento esperado es la tasa nominal de retorno que el inversionista marginal supone que podría obtener en el futuro por la compra de un activo.

Covarianza y correlación muestran la relacionan los rendimientos sobre instrumentos individuales su entre sí.

La relación entre los rendimientos de dos activos se puede expresar en términos de la correlación que existe entre los dos instrumentos. Se comparar la correlación entre pares diferentes de instrumentos.

Portafolios o cartera de inversiones es el conjunto de activos financieros que están en propiedad de un inversionista. Puede incluir bonos, acciones, pagarés y productos derivados

Riesgo de un portafolio o una cartera conlleva su propio riesgo, con un mayor rendimiento potencial que generalmente significa un mayor riesgo. En teoría, el riesgo de portafolio puede eliminarse mediante una diversificación exitosa, sin embargo, en realidad es más probable que los riesgos se minimicen y no se eliminen por completo.

Rendimiento esperado de un portafolio, el retorno del mercado es un concepto que señala la tasa que un inversionista espera al invertir en un portafolio diversificado, que contiene todo tipo de activos: financieros de renta fija y renta variable, bienes raíces, activos reales, instrumentos financieros derivados, monedas, commodities, en todas las industrias y en todos los países en proporciones que minimizan el riesgo total del portafolio. El riesgo del portafolio se minimiza cuando los activos tienen correlaciones negativas.

Estudio de caso

En este estudio de caso de riesgo y rendimiento de activos individuales y de portafolios se trabajarán con 4 portafolios de 2 activos y 4 portafolios de 3 activos, considerando activos como:

Bonos a largo plazo representan valor de contenido crediticio. Representan una parte proporcional del préstamo colectivo de una empresa o entidad emisora. Los inversionistas que compran los bonos se convierten en acreedores de la empresa o entidad emisora, consiguientemente adquieren derechos económicos que consisten en percibir el capital pagado en un determinado plazo más una rentabilidad previamente fijada y el riesgo de la

seguridad de su pago. El capital de las obligaciones se devuelve a la finalización del plazo, y genera un interés que puede ser de tasa fija o variable, denominado pago de cupón.

Bonos bancarios bursátiles BBB, representan una parte proporcional del préstamo colectivo de una empresa o entidad emisora. Los BBB básicamente son bonos emitidos por entidades financieras, como ser los Bancos.

Pagarés bursátiles, es una promesa incondicional por parte del suscriptor de pagar una suma determinada de dinero a su tenedor o portador, en determinado plazo. Un pagaré puede estar avalado por una persona distinta a su emisor, que responde en forma solidaria en caso de incumplimiento por parte del emisor.

Antecedentes y datos de las empresas de estudio

Empresa PROLEGA S.A.

En el año 1996 la familia Garnero crea INTAGRO, empresa matriz de Procesadora de Oleaginosas S.A. (PROLEGA S.A.), dedicada a la producción primaria de cereales y oleaginosas, comercialización de insumos y acopio de granos.

En el 2013, INTAGRO S.A principal socio de la empresa realiza una primera capitalización de Bs 15,7 millones. PROLEGA ingresa exitosamente al mercado bursátil con el lanzamiento de primera emisión los Bonos PROLEGA transados en la Bolsa Boliviana de Valores (Boletín BBV, 2011).

Datos del bono

Serie	Mon	Cal. De Riesgo	Plazo Dias	Fecha Inscripcion	Total Emitido	Valor nominal	Garantia o Cobertura	Tasa de Colcacion (%)				
								2016	2017	2018	2019	2020
RENTA FIJA												
Bonos Largo Plazo												
PROLEGA I - Emisión 1, 2, 3 y 4												
POL-1-E1B-15	USD	A3	1.890	04-feb-15	4.330.000	1.000	Quirografaria	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00
POL-1-N2U-15	BOB	A3	2.640	09-mar-15	2.696.793	1.458	Quirografaria	6,73	6,73	6,73	6,73	6,73
POL-1-E3U-15	USD	A3	2.160	14-sep-15	2.000.000	1.000	Quirografaria	2,54	2,54	2,54	2,54	2,54

Fuente: BBV, 2015

Empresa FERROVIARIA ORIENTAL S.A.

Es una empresa boliviana que ofrece los servicios de transporte ferroviario de carga y pasajeros, además de servicios de logística integral. Administra una concesión de 1.244 Km de vía férrea, conectando el entorno que rodea Santa Cruz, al sur con Argentina y hacia el este con Brasil y los mercados mundiales, a través de barcazas que operan en la Hidro vía Paraguay-Paraná.

Al ser Operadores de Transporte Multimodal, sus servicios permiten ofrecer soluciones de transporte y logística integrales y competitivas a sus clientes, más allá de los límites del ferrocarril.

La empresa administra y opera Puerto Continental, ubicado en la localidad de Quijarro sobre la Hidrovía Paraguay –Paraná, conectando el transporte ferroviario y el transporte fluvial con los mercados de ultramar (Boletín BBV, 2021).

Empresa GAS & ELECTRICIDAD S.A.

G&E inició operaciones en el año 2000 conformándose con el objeto de desarrollar inversiones en Generación Distribuida con grupos electrógenos y bajo el modelo de Power Purchase Agreement PPA es un acuerdo o contrato de compraventa de **energía** entre un generador y un comprador, generalmente por un largo plazo de tiempo. Los compradores son comercializadoras energéticas, que a su vez revenderán la **energía** comprada mediante el **PPA** a sus clientes finales, liberando al cliente de la inversión fuera de su “core-business”.

El plan de inversiones de la empresa prevé ingresar al mercado de las energías renovables y de otros servicios de valor agregado que permitan trascender los mercados locales y los mecanismos tradicionales de comercio, manteniendo como foco, el uso eficiente y sostenible de la energía y otros recursos escasos como mecanismo para agregar valor o reducir costos, según convenga (Boletín BBV, 2021).

Datos del bono

Serie	Mon	Cal. De Riesgo	Plazo Dias	Fecha Inscripcion	Total Emitido	Valor nominal	Garantia o Cobertura	Tasa de Colcacion (%)				
								2016	2017	2018	2019	2020
RENTA FIJA												
Bonos Largo Plazo												
Gas & Electricidad - Emisión 2												
GYE-1-N1U-15	BOB	AA3	2.880	19-jun-15	8.163.265	1.458	Quirografaria	5,53	5,53	5,53	5,53	5,53

Fuente: BBV, 2015

Empresa EQUIPETROL

Presta servicios y suministros de equipos para la prospección y exploración de yacimientos de gas y petróleo. Desarrolla tecnología especialmente en el área de upstream, venta y alquiler de equipos, ingeniería y manejo de proyectos.

Actualmente, EQUIPETROL S.A. es una empresa consolidada internacionalmente, con un portafolio de servicios y productos especializados que la convierten en una empresa líder en el sector de gas y petróleo a nivel nacional y en todos los países donde opera, brindando servicios a sus aliados estratégicos. EQUIPETROL S.A., además de los servicios tradicionales de Alambre Fino y Adquisición de Datos (Slick-Line & Well Data Acquisition), Prueba de Pozos (Well Testing), Terminación y Levantamiento Artificial (Completion & Artificial Lift), y Perforación y Mantenimiento de Pozos, EQUIPETROL S.A. ofrece los servicios de Filtrado de Fluidos de Terminación y Laboratorio, Empernados y Pruebas de Alta Presión, Mantenimiento de Plantas y Válvulas, y tiene representaciones y asociaciones con prestigiosas empresas como Cameron, Vallourec, TD Williamson, y otras (Boletín BBV, 2015).

Datos del bono

Serie	Mon	Cal. De Riesgo	Plazo Dias	Fecha Inscripcion	Total Emitido	Valor nominal	Garantia o Cobertura	Tasa de Colcacion (%)				
								2016	2017	2018	2019	2020
RENTA FIJA												
Bonos Largo Plazo												
Equipetrol - Emisión 1 y 2												
EPE-1-E1C-15	USD	A2	1.800	31-jul-15	1.400.000	10.000	Quirografaria	1,27	1,27	1,27	1,27	1,27
EPE-1-N2U-15	BOB	A2	2.880	03-ago-15	8.116.618	1.458	Quirografaria	5,93	5,93	5,93	5,93	5,93

Fuente: BBV, 2015

Empresa MERINCO S.A.

Mercantile Investment Corporation (Bolivia) S.A. también conocida como MERINCO, es una compañía inversora. Tiene participación en distintos sectores económicos, como el bancario, retail, industrial, minero y sobre todo el sector turístico. En este último, se puede subrayar su participación en el Hotel Ritz de Bolivia.

Principales Actividades: Intermediación y Corretaje de Contratos de Valores y Productos Básicos | Dirección de Empresas (Boletín BBV, 2021).

Fondo de Inversión

Es un patrimonio común autónomo constituido por la captación de aportes de personas naturales y jurídicas, para su inversión en valores, y demás activos determinados por la Ley del Mercado Valores y sus Reglamentos, por cuenta y riesgo de los participantes, para distribuir a los mismos los resultados de estas inversiones de forma proporcional, de acuerdo al número de cuotas de participación que tenga cada uno. Su rentabilidad es variable. Es administrada por una Sociedad Administradora de Fondo de Inversión SAFI.

Sociedad Administradora de Fondos de Inversión SAFI Fortaleza

Miembro el Grupo Fortaleza, con más de 20 años de experiencia en el Mercado de Valores.

Se lanza al mercado el 25 de enero de 2017, un nuevo Fondo de Inversión Abierto: FORTALEZA DISPONIBLE, con Registro del Mercado de Valores (RMV) N.º ASFI 1257/2016 de fecha 30 de diciembre de 2016 (Reporte Mensual SAFI Fortaleza, 2020)

Datos de los activos financieros analizados y portafolios conformados.

PORTAFOLIO DE DOS ACTIVOS

Nº DE PORTAFOLIO	ACTIVO A	MONEDA	ACTIVO B	MONEDA
1	SAFI Fondo Inversión Internacional	USD	Bono a largo plazo PROLEGA POL-1-E1B-15	USD
2	SAFI Fondo produce Ganancia	USD	Bono a L. P. PROLEGA POL-1-E3U-15	USD
3	SAFI Fondo Potencia Bolivianos	BS	Bono a L. P. PROLEGA POL-1-N2U-15	BS
4	SAFI Fondo Interés +	BS	Bono a L. P. Ferroviaria Oriental EFO-1-N1D-15	BS

PORTAFOLIO DE TRES ACTIVOS (A, B y C)

Nº DE PORTAFOLIO	ACTIVO A	MONEDA	ACTIVO B	MONEDA
1	SAFI Fondo Inversión Internacional	USD	Bono a largo plazo PROLEGA POL-1-E1B-15	USD
2	SAFI Fondo produce Ganancia	USD	Bono a L. P. PROLEGA POL-1-E3U-15	USD
3	SAFI Fondo Potencia Bolivianos	BS	Bono a L. P. PROLEGA POL-1-N2U-15	BS
4	SAFI Fondo Interés +	BS	Bono a L. P. Ferroviaria Oriental EFO-1-N1D-15	BS

ACTIVO C	MONEDA
Bono a largo plazo Union	USD
Bono a largo plazo Merinco E3U	USD
Bono a largo plazo Bisa Leasing N1U	BS
Bono a largo plazo Ameco CAC-N1U	BS

A continuación, se muestra una de las combinaciones de tres activos, el portafolios 5.

PORTAFOLIO 5

Años	Fondo Porvenir SAFI (USD) %	Bono a largo plazo Merinco E1U (USD) %	Bono a largo plazo Unión (USD) %
2016	2,19	1,49	2,02
2017	1,57	1,49	2,14
2018	1,3	1,49	2,19
2019	0,92	1,49	2,06
2020	0,55	1,49	2,09

Los portafolios 6, 7 y 8 se obtuvieron combinando los diferentes activos seleccionados, como se muestra en páginas posteriores.

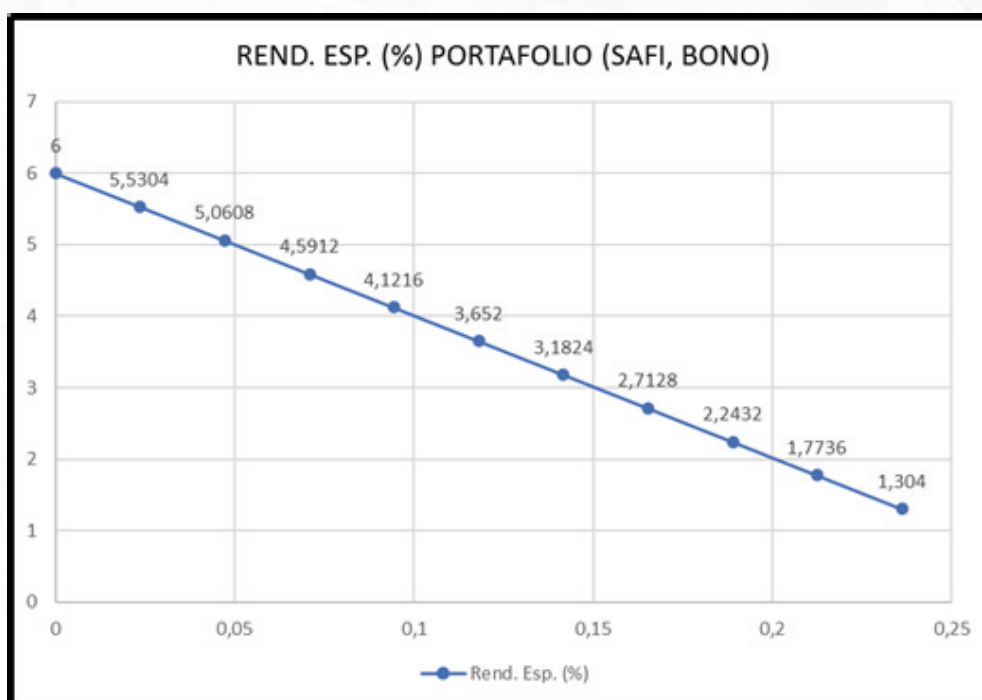
PORTAFOLIO 1

Una vez determinado el rendimiento esperado o promedio y riesgo de cada activo, así como la covarianza y correlación entre los rendimientos de los activos, se procedió a calcular el rendimiento y el riesgo de las diferentes combinaciones en cada portafolio. Para realizar la combinación de los activos se debe tomar en cuenta que:

- Una correlación igual a cero implica que los rendimientos de los activos no tienen ninguna relación.
- Una correlación negativa indica que la relación de los rendimientos de los activos es inversa, por lo que el riesgo de invertir en ambos activos disminuye.
- Una correlación igual a +1, implica una relación directa entre los rendimientos de los activos, aumentando el riesgo al invertir en ellos.

En el estudio se consideraron los activos con correlación cero, negativa o escasamente positiva.

En este primer portafolios se combinaron la inversión Bono de largo plazo de PROLEGA y SAFI Fortaleza Fondo Porvenir:



PORTAFOLIOS					
Portafolio	Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Inversión Internacional (USD) %	Rendimiento Bono a largo plazo Prolega E1B (USD) %	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(0, 100)	0	1	0	0	6
(10, 90)	0,1	0,9	0,00055784	0,023618637	5,5304
(20, 80)	0,2	0,8	0,00223136	0,047237273	5,0608
(30, 70)	0,3	0,7	0,00502056	0,07085591	4,5912
(40, 60)	0,4	0,6	0,00892544	0,094474547	4,1216
(50, 50)	0,5	0,5	0,013946	0,118093184	3,652
(60, 40)	0,6	0,4	0,02008224	0,14171182	3,1824
(70, 30)	0,7	0,3	0,02733416	0,165330457	2,7128
(80, 20)	0,8	0,2	0,03570176	0,188949094	2,2432
(90, 10)	0,9	0,1	0,04518504	0,21256773	1,7736
(100, 0)	1	0	0,055784	0,236186367	1,304

El gráfico de las diferentes combinaciones de portafolios formados por dos activos, en los portafolios siguientes, es una línea recta con pendiente negativa, por lo que muestra una relación negativa entre riesgo y rendimiento. En el eje de abscisas se grafica el riesgo de cada portafolio y en el de ordenadas el rendimiento esperado o promedio.

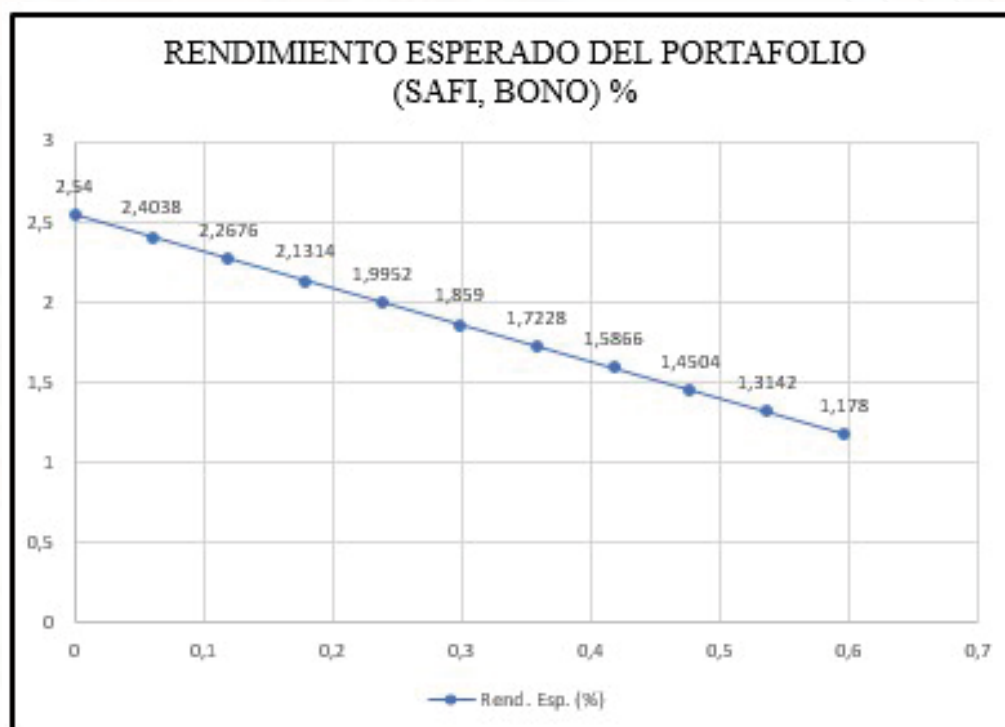
Se puede observar que el portafolios de mayor rendimiento y riesgo menor es el de invertir 0% en SAFI Fondo de Inversión Internacional y el 100% en bonos de PROLEGA. Sin embargo, esta combinación ya no representa un portafolio porque se estaría invirtiendo en un solo activo, lo mismo pasa con la proporción (100,0) al invertir totalmente en Safi y nada en bono, por lo que el riesgo de no diversificar la inversión en dos o más activos, es mayor para el inversor.

Dependiendo de la tolerancia al riesgo y el deseo de rentabilidad del inversionista, se debe invertir en la proporción (10,90), invertir el 10% en Safi y lo restante 90% en Bono porque ofrece el mayor rendimiento de 5,53% y un riesgo de 0,02% en comparación a los portafolios. Esta inversión es muy atractiva, porque permite mitigar los efectos de la inflación, pues la inversión es en dólares americanos.

PORTAFOLIO 2

La covarianza es cero lo que implica que no existe una relación entre los rendimientos de los activos. Y la correlación es indeterminado por lo cual se toma en cuenta el valor de la covarianza en vez de la correlación para los cálculos. El análisis es similar al del portafolios 1. Sin embargo, la mayor rentabilidad media es de solo 2,54% con un riesgo de 0%. Este portafolios es poco atractivo para invertir; sin embargo, al ser la inversión en moneda extranjera, dólares americanos permite mitigar los efectos de la inflación.

PORTAFOLIOS					
Portafolio	Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Produce Ganancia (USD) %	Rendimiento Bono a largo plazo Prolega E3U (USD) %	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(0, 100)	0	1	0	0	2,54
(10, 90)	0,1	0,9	0,00355216	0,0596	2,4038
(20, 80)	0,2	0,8	0,01420864	0,1192	2,2676
(30, 70)	0,3	0,7	0,03196944	0,1788	2,1314
(40, 60)	0,4	0,6	0,05683456	0,2384	1,9952
(50, 50)	0,5	0,5	0,088804	0,298	1,859
(60, 40)	0,6	0,4	0,12787776	0,3576	1,7228
(70, 30)	0,7	0,3	0,17405584	0,4172	1,5866
(80, 20)	0,8	0,2	0,22733824	0,4768	1,4504
(90, 10)	0,9	0,1	0,28772496	0,5364	1,3142
(100, 0)	1	0	0,355216	0,596	1,178



PORTAFOLIO 3

PORTAFOLIOS					
Portafolio	Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Potencia Bolivianos (Bs) %	Rendimiento Bono a largo plazo Prolega N2U (BS) %	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(0, 100)	0	1	0	0	6,73
(10, 90)	0,1	0,9	0,00745056	0,086316626	6,3082
(20, 80)	0,2	0,8	0,02980224	0,172633253	5,8864
(30, 70)	0,3	0,7	0,06705504	0,258949879	5,4646
(40, 60)	0,4	0,6	0,11920896	0,345266506	5,0428
(50, 50)	0,5	0,5	0,186264	0,431583132	4,621
(60, 40)	0,6	0,4	0,26822016	0,517899759	4,1992
(70, 30)	0,7	0,3	0,36507744	0,604216385	3,7774
(80, 20)	0,8	0,2	0,47683584	0,690533012	3,3556
(90, 10)	0,9	0,1	0,60349536	0,776849638	2,9338
(100, 0)	1	0	0,745056	0,863166264	2,512

La covarianza es cero lo que implica que no existe una relación entre los rendimientos de los activos. Y la correlación es indeterminado por lo cual se toma en cuenta el valor de la covarianza en vez de la correlación para los cálculos. Se observa un mayor rendimiento promedio con un riesgo de 0% si solo se invierte en bonos de PROLEGA en moneda boliviana. Considerando su aversión al riesgo podrá elegir combinaciones de proporción invertida en bonos y SAFI Fortaleza Potencia Bolivianos que le brinde mayor rentabilidad.

PORTAFOLIO 4

La covarianza entre los rendimientos de SAFI Fortaleza Fondo Interés + y bonos de Ferroviaria Oriental es cero, lo que implica que no existe una relación entre los rendimientos de los activos. Y la correlación es indeterminado por lo cual se toma en cuenta el valor de la covarianza en vez de la correlación para los cálculos.

Portafolio	Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Interes + (Bs) %	Rendimiento Bono a largo plazo Ferroviaria Oriental N1D (BS) %	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(0, 100)	0	1	0	0	6,75
(10, 90)	0,1	0,9	0,00052376	0,022885803	6,2768
(20, 80)	0,2	0,8	0,00209504	0,045771607	5,8036
(30, 70)	0,3	0,7	0,00471384	0,06865741	5,3304
(40, 60)	0,4	0,6	0,00838016	0,091543214	4,8572
(50, 50)	0,5	0,5	0,013094	0,114429017	4,384
(60, 40)	0,6	0,4	0,01885536	0,137314821	3,9108
(70, 30)	0,7	0,3	0,02566424	0,160200624	3,4376
(80, 20)	0,8	0,2	0,03352064	0,183086428	2,9644
(90, 10)	0,9	0,1	0,04242456	0,205972231	2,4912
(100, 0)	1	0	0,052376	0,228858035	2,018

Máximo rendimiento promedio es de 6.75% y riesgo 0% invirtiendo solo Bonos de la Compañía Ferroviaria Oriental. Considerando su aversión al riesgo podrá elegir combinaciones de proporción invertida en los indicados bonos y SAFI Fortaleza Fondo Interès +, que le brinde mayor rentabilidad, como invertir en la proporción (10,90), invertir el 10% en Safi y 90% en Bonos porque ofrece un rendimiento atractivo de 6,28% y un riesgo de 0,02%.

PORTAFOLIO 5

COVARIANZA Y RENDIMIENTO DE LOS ASATIVOS

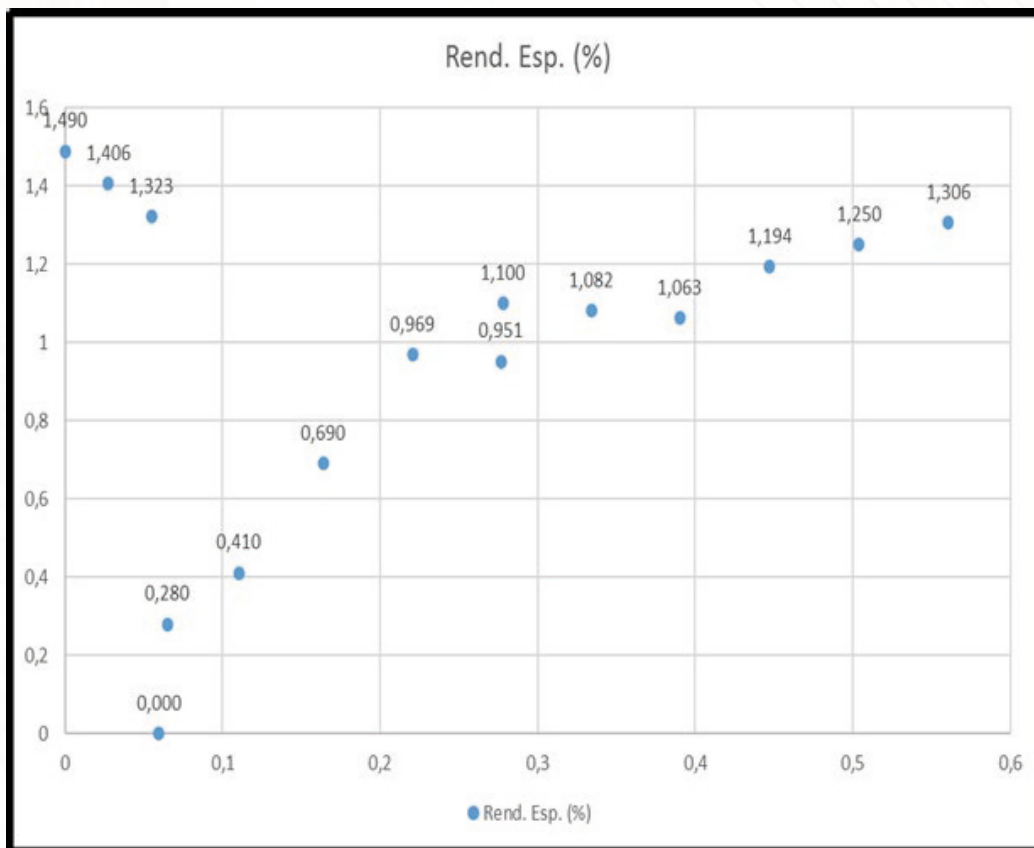
Este portafolio en dólares está formado por tres activos, Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Porvenir, Bono a largo plazo Merinco y Bono a largo plazo Banco Unión.

La covarianza entre el activo A, B es lo que significa que no existe una relación entre los rendimientos de los activos A y B, al igual que entre los activos B y C. La covarianza entre los activos A, C es negativo de -0,0075 , lo que significa que los rendimientos de los activos se relacionan negativamente. Se ha formado portafolios con los tres activos cuyos rendimientos y riesgos se muestra en el gráfico.

La representación gráfica de las diferentes combinaciones de tres activos corresponde a un área, donde cada punto del mismo es un portafolios.

En la combinación de SAFI Fondo Porvenir, Bono a largo plazo Merinco y Bono a largo plazo de Banco Unión, El portafolio de riesgo mínimo o varianza mínima resulta invertir un 0% en SAFI de fondo porvenir, 100% en bono de largo plazo Merinco y 0% en Bono a largo plazo del Banco Unión, debido a que el mayor rendimiento promedio es de 1,49% con un riesgo de 0%. Sin embargo, no se está diversificando porque solo se invierte en un solo activo en 100%. Por consiguiente, se debería elegir las combinaciones de menor riesgo y mayor rendimiento como es el caso de invertir 5% en Pagare Fondo Porvenir, 90% en Bono largo plazo y 5% en bono a largo plazo unión que su rendimiento es de 1,5113% y su riesgo 0,0275. Portafolios que se encuentran en la parte superior izquierda del gráfico. La rentabilidad media es baja al igual que el riesgo, porque la inversión es en dólares americanos.

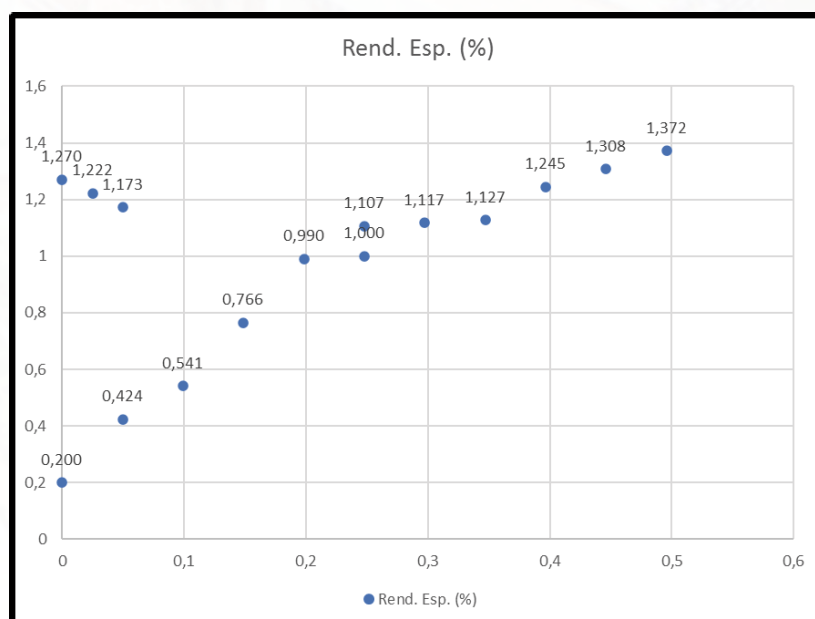
PORTAFOLIOS				
Proporcion invertida en SAFI	Proporcion invertida en BONO	Proporcion invertida en BONO	Varianza	Riesgo (%)
1	0	0	0,3143	0,5607
0	1	0	0,0000	0,0000
0	0	1	0,0036	0,0597
0,1	0,1	0,8	0,0042	0,0649
0,2	0,1	0,7	0,0122	0,1105
0,3	0,2	0,5	0,0269	0,1641
0,4	0,3	0,3	0,0488	0,2209
0,5	0,3	0,2	0,0772	0,2779
0,6	0,2	0,2	0,1115	0,3339
0,7	0,1	0,2	0,1521	0,3899
0,8	0,1	0,1	0,2000	0,4472
0,9	0,05	0,05	0,2539	0,5039
0,1	0,8	0,1	0,0030	0,0550
0,5	0,2	0,3	0,0766	0,2768
0,05	0,9	0,05	0,0008	0,0275



PORTAFOLIO 6

La covarianza es 0 significa que no existe una correlación entre los rendimientos de los activos de SAFI Fondo renta mixta internacional y bono a largo plazo Equipetrol, al igual que entre los bonos de largo plazo de Equipetrol y Bono a largo plazo Merinco.

PORTAFOLIOS						
Proporción invertida (%)	Rendimiento SAFI Fortaleza Fondo Renta Mixta Internacional	Bono a largo plazo Equipetrol E1C (USD) %	Bono a largo plazo Merinco E3U (USD) %	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(100, 0, 0)	1	0	0	0,2457	0,4957	1,372
(0, 100, 0)	0	1	0	0,0000	0,0000	1,270
(0, 0, 100)	0	0	1	0,0000	0,0000	0,200
(10, 10, 80)	0,1	0,1	0,8	0,0025	0,0496	0,424
(20, 10, 70)	0,2	0,1	0,7	0,0098	0,0991	0,541
(30, 20, 50)	0,3	0,2	0,5	0,0221	0,1487	0,766
(40, 30, 30)	0,4	0,3	0,3	0,0393	0,1983	0,990
(50, 30, 20)	0,5	0,3	0,2	0,0614	0,2478	1,107
(60, 20, 20)	0,6	0,2	0,2	0,0885	0,2974	1,117
(70, 10, 20)	0,7	0,1	0,2	0,1204	0,3470	1,127
(80, 10, 10)	0,8	0,1	0,1	0,1572	0,3965	1,245
(90, 5, 5)	0,9	0,05	0,05	0,1990	0,4461	1,308
(10, 80, 10)	0,1	0,8	0,1	0,0025	0,0496	1,173
(50, 20, 30)	0,5	0,2	0,3	0,0614	0,2478	1,000
(5, 90, 5)	0,05	0,9	0,05	0,0006	0,0248	1,222



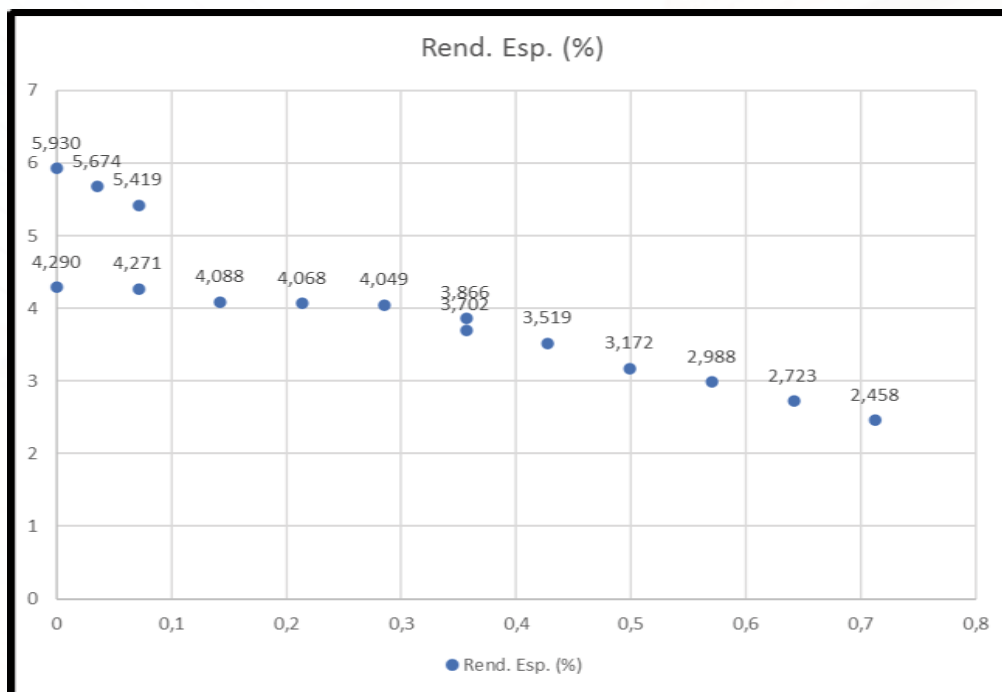
En la combinación de SAFI de Fondo Renta Mixta Internacional, Bono a largo plazo Equipetrol E1U y Bono a largo plazo Merinco, el portafolio de riesgo mínimo o varianza mínima resulta invertir un 0% en SAFI de Fondo renta mixta, 100% en bono de largo plazo Equipetrol y 0% en Bono a largo plazo de Merinco E3U, debido a que no tiene riesgo ya que es de 0% y mayor rendimiento de 1,27%, pero no es portafolio porque solo se invierte en el activo de bono a largo plazo Equipetrol en un 100%, es por eso que se debe invertir en el portafolio de 5% en pagare de fondo renta mixta, 90% en bono a largo plazo de Equipetrol y 5% en Bono a largo plazo Merinco E3U por que tiene menor riesgo de 0,025% y mayor rendimiento de 1,22%, comparado con las demás proporciones.

En el gráfico se puede observar que a mayor rentabilidad media mayor riesgo (portafolios situados en la parte superior derecha, por lo que no es conveniente considerarlos para invertir en ellos.

PORTAFOLIO 7

La covarianza es 0 significa que no existe una correlación entre los rendimientos de los activos. La correlación es indeterminada entonces para determinar que activos combinar se debe tomar en cuenta la covarianza.

PORTAFOLIOS						
Proporcion invertida (%)	Proporcion invertida en Safi Fortaleza Fondo Disponible	Proporcion invertida en Bono Equipetrol N2U	Proporcion invertida en Bono Bisa Leasing N1U	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(100, 0, 0)	1	0	0	0,5081	0,7128	2,458
(0, 100, 0)	0	1	0	0,0000	0,0000	5,930
(0, 0, 100)	0	0	1	0,0000	0,0000	4,290
(10, 10, 80)	0,1	0,1	0,8	0,0051	0,0713	4,271
(20, 10, 70)	0,2	0,1	0,7	0,0203	0,1426	4,088
(30, 20, 50)	0,3	0,2	0,5	0,0457	0,2138	4,068
(40, 30, 30)	0,4	0,3	0,3	0,0813	0,2851	4,049
(50, 30, 20)	0,5	0,3	0,2	0,1270	0,3564	3,866
(60, 20, 20)	0,6	0,2	0,2	0,1829	0,4277	3,519
(70, 10, 20)	0,7	0,1	0,2	0,2490	0,4990	3,172
(80, 10, 10)	0,8	0,1	0,1	0,3252	0,5702	2,988
(90, 5, 5)	0,9	0,05	0,05	0,4116	0,6415	2,723
(10, 80, 10)	0,1	0,8	0,1	0,0051	0,0713	5,419
(50, 20, 30)	0,5	0,2	0,3	0,1270	0,3564	3,702
(5, 90, 5)	0,05	0,9	0,05	0,0013	0,0356	5,674



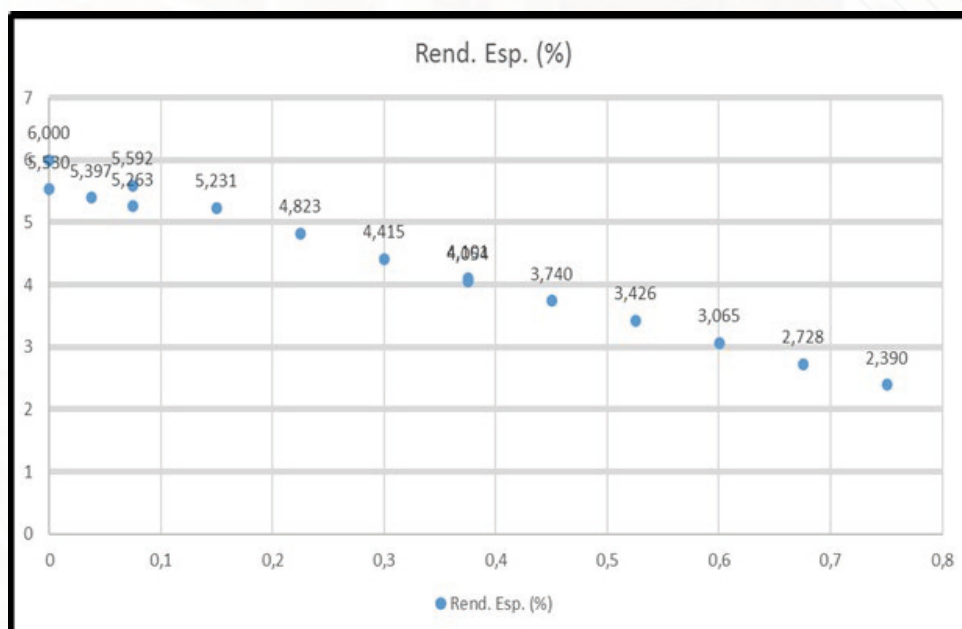
En la combinación de SAFI Fortaleza Fondo disponible, Bono a largo plazo Equipetrol N2U y Bono a largo plazo Bisa Leasing N1U, el portafolio de riesgo mínimo o varianza mínima resulta de invertir un 0% en SAFI Fortaleza de fondo disponible, 100% en bono de largo plazo Equipetrol y 0% en Bono a largo plazo de Bisa Leasing, con un riesgo con un 0 % y un rendimiento mayor de 5,930%, pero no es portafolio por que se invierte en un solo activo en 100%. Considerando la aversión al riesgo del inversionista, se sugiere considerar las combinaciones situadas en la parte superior izquierda del gráfico, por que presentan mínimo riesgo y de mayor rendimiento comparando con las demás proporciones ubicadas a la derecha del mismo, cuyo rendimiento es menor con mayor grado de riesgo. Esta inversión es en moneda nacional.

PORTAFOLIO 8

En la combinación de SAFI Fortaleza Fondo planifica, Bono a largo plazo Gas & Electricidad y Bono a largo plazo Amerinco.

El portafolio de riesgo mínimo o varianza mínima resulta invertir un 0% en SAFI Fondo Planifica, 0% en bono de largo plazo Gas & Electricidad y 100% en Bono a largo plazo Amerinco, sin riesgo y un rendimiento mayor de 6 %. Se sugiere invertir en portafolios ubicados en la parte superior izquierda del gráfico.

PORTAFOLIOS						
Proporcion invertida (%)	Proporcion invertida en Safi Fortaleza Fondo Planifica	Proporcion invertida en Bono Gas & Electricidad	Proporcion invertida en Bono Amercol	Varianza	Riesgo (%)	Rend. Esp. (%)
(100, 0, 0)	1	0	0	0,5639	0,7509	2,390
(0, 100, 0)	0	1	0	0,0000	0,0000	5,530
(0, 0, 100)	0	0	1	0,0000	0,0000	6,000
(10, 10, 80)	0,1	0,1	0,8	0,0056	0,0751	5,592
(20, 10, 70)	0,2	0,1	0,7	0,0226	0,1502	5,231
(30, 20, 50)	0,3	0,2	0,5	0,0507	0,2253	4,823
(40, 30, 30)	0,4	0,3	0,3	0,0902	0,3004	4,415
(50, 30, 20)	0,5	0,3	0,2	0,1410	0,3755	4,054
(60, 20, 20)	0,6	0,2	0,2	0,2030	0,4506	3,740
(70, 10, 20)	0,7	0,1	0,2	0,2763	0,5256	3,426
(80, 10, 10)	0,8	0,1	0,1	0,3609	0,6007	3,065
(90, 5, 5)	0,9	0,05	0,05	0,4567	0,6758	2,728
(10, 80, 10)	0,1	0,8	0,1	0,0056	0,0751	5,263
(50, 20, 30)	0,5	0,2	0,3	0,1410	0,3755	4,101
(5, 90, 5)	0,05	0,9	0,05	0,0014	0,0375	5,397



A continuación, se presenta un cuadro resumen de portafolios en los cuales conviene invertir, considerando el rendimiento promedio y riesgo de los diferentes portafolios:

PORTAFOLIOS EN LOS QUE CONVIENE INVERTIR

Portafolio	Riesgo %	Rendimie.%
<p>Portafolio 1 (SAFI Fortaleza Fondo Inversión Internacional - Bono a largo plazo Prolega E1B) (En dólares americanos)</p>	0,02	5,53
<p>Portafolio 2 (SAFI Fortaleza Fondo produce ganancia - Bono a largo plazo Prolega E3U) (En dólares americanos)</p>	0,06	2,4
<p>Portafolio 3 (SAFI Fortaleza Fondo Potencia Bolivianos - Bono a largo plazo Prolega N2U)</p>	0,09	6,31
<p>Portafolio 4 (SAFI Fortaleza Fondo Interés + - Bono a largo plazo Ferroviaria Oriental N1D) (En bolivianos)</p>	0,02	6,28
<p>Portafolio 5 (SAFI Fortaleza Fondo Porvenir - Bono a largo plazo Merinco E1U - Bono a largo plazo Union) (En dólares americanos)</p>	0,0275	1,51
<p>Portafolio 6 (SAFI Fortaleza Fondo Renta Mixta Internacional - Bono a largo plazo Equipetrol E1C - Bono a largo plazo Merinco E3U) (En dólares americanos)</p>	0,025	1,22
<p>Portafolio 7 (SAFI Fortaleza Fondo disponible - Bono a largo plazo Equipetrol N2U - Bono a largo plazo Bisa Leasing N1U) (En bolivianos)</p>	1,51	2,72
<p>Portafolio 8 (SAFI Fortaleza Fondo planifica - Bono a largo plazo Gas & Electricidad N1U - Bono a largo plazo Amero) (En bolivianos)</p>	2,72	1,53

En estudio de caso se consideró 8 portafolios, 4 portafolios de dos activos y 4 portafolios de tres activos. Estos activos se ofertan actualmente en el Mercados de Valores de Bolivia a través de la Bolsa Boliviana de Valores BBV. Considerando su aversión al riesgo, los inversionistas podrán elegir aquellos activos y/o portafolios que le reditúen mayor rentabilidad y menor riesgo.

Bibliografía

1. BBVA. (28 de junio de 2021). Obtenido de ¿Qué es el riesgo financiero? 5 consejos para evitarlo:
2. <https://www.bbva.com/es/finanzas-para-todos-el-riesgo-financiero-y-sus-tipos/>
3. Calvimontes, V. P. (2017). *Ingeniería Financiera*. Sucre - Bolivia.
4. Equipetrol. (s.f.). Obtenido de <https://www.equipetrol.com/>
5. FERROVIARIA ORIENTAL S.A. (s.f.). Obtenido de <https://www.fo.com.bo/Paginas/Inicio.aspx>
6. Fortaleza SAFI. (s.f.). Obtenido de <https://www.fortalezasafi.com/>
7. G&E S.A. (s.f.). Obtenido de <https://gasyelectricidadw.wixsite.com/gye1>
8. MONEX. (30 de Oct de 2021). ¿Qué es un portafolio de inversión financiera? Obtenido de <https://blog.monex.com.mx/escuela-de-finanzas/que-es-un-portafolio-de-inversion-financiera>
9. Por: bvc. (s.f.). Obtenido de Activos financieros: ¿cuáles hay y cómo se clasifican?:
10. <https://elvalordecolombia.com/c/activos-financieros:-cuales-hay-y-como-se-clasifican>
11. PROLEGA. (s.f.). Obtenido de <https://www.prolega.com.bo/>
12. Saco, D. C. (31 de Julio de 2017). *El retorno esperado: instrumentos y operatividad*. Obtenido de <https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2017/07/31/el-retorno-esperado-instrumentos-y-operatividad/>
13. SAFI Fortaleza. Obtenido de <http://www.fortalezasafi.com>.
14. BBV. (2015). Obtenido de <https://bbv.com.bo>.



CARRERA DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS

