

Contabilidad

¿Qué se evalúa al evaluar proyectos?

La respuesta, pese a que puede asumir las más diversas alternativas, creo que puede sintetizarse diciendo que evaluar proyectos es evaluar ideas, pero ideas que pueden transformarse en bienes o servicios (satisfactores) que irán al mercado a cubrir una necesidad.

Marketing dice que detectar y satisfacer necesidades existentes en el mercado es una muy buena opción, pero que es mucho mejor crear la necesidad y luego satisfacerla. La diferencia entre ambos enfoques yace en que el primero se basa en la idea de que el mercado experimenta una necesidad manifiesta, por lo que llegar con el satisfactor ofrece alguna garantía de aceptación, sólo que conlleva el riesgo de que haya habido más de alguien interesado en ser quien lo proporcione y se termine llegando tarde. Ofrecer un satisfactor enteramente nuevo y convencer al mercado que éste es justamente lo que se estaba necesitando, implica el riesgo obvio de todo supuesto, pero si encuentra terreno propicio, transforma al oferente en el precursor, “cabeza de serie”, en tanto los demás serán segundones o seguidores.

Dentro de la infinidad de casos que los expertos en marketing ilustran, ocupan un lugar destacado aquellos satisfactores que han impactado de tal forma, que su nombre o la marca con que fueron llevados al mercado llegaron a ser sinónimos de todos los productos similares desarrollados posteriormente. Aunque un tanto desvaídos por el transcurso del tiempo están los casos de las hojas de afeitar Gillette y las cámaras fotográficas Kodak, ambas notorias porque en su momento, las personas al comprar podían buscar el producto genérico, pero terminaban demandando una gillette o una kodak en específico. Algo así como decir “deme una Coca-Cola, de cualquier marca”.

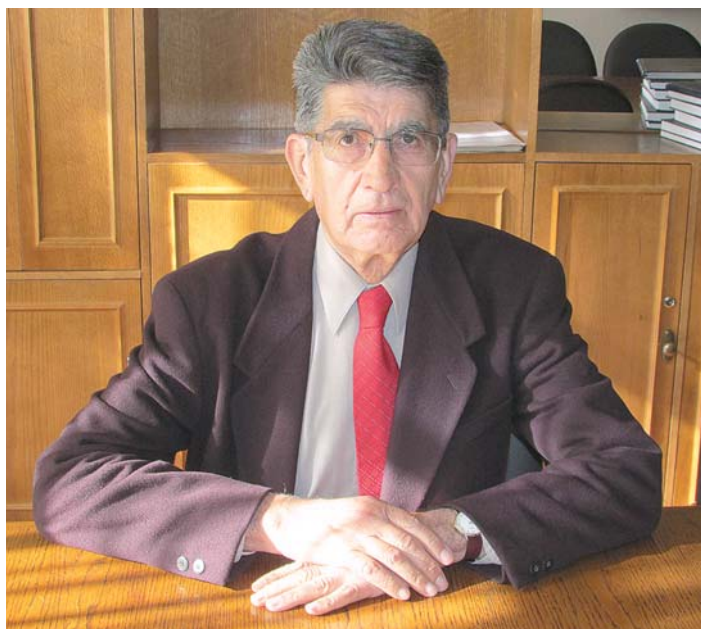
Entre muchos ejemplos, tenemos acá lo que denominamos cabezas de serie. Por otra lado, existen casos paradigmáticos de productos o servicios respecto del

segundo enfoque, cual es crear el satisfactor y luego la necesidad. Recordaremos uno de ellos retro trayéndonos a la etapa anterior a la aparición del satisfactor. ¿Cómo fue posible que el hula-hula fuese la sensación mundial que realmente fue? ¿Cuán lógico era decirle a los potenciales compradores: lo que usted necesitaba era un aro plástico para ponérselo en la cintura, hacerlo girar y luego moverse de modo tal que el aro no caiga... y aquí lo tengo para que usted lo compre? Bueno, no fue eso lo que se ofreció, sino un artefacto muy barato, liviano, de colores llamativos, que las personas podían comprar para bajar de peso mientras realizaban un ejercicio físico moderado y muy entretenido. Y, si usted por su corta edad no sabe de qué se está hablando, averigüe qué pasó cuando el hula-hula salió al mercado.

Hay otros productos que parecen surgidos de mentes tan geniales que solo se dan pocos casos en la humanidad. Veamos el caso de un transbordador espacial. Si hay una idea central tras este tremendamente complejo vehículo, creo que es el sueño de volar que el hombre parece haber tenido siempre. Es claro que a una mente indiscutiblemente genial como la de Leonardo da Vinci, esta idea le sedujo. Y lo que Leonardo hizo fue preguntarse por qué las aves volaban pero el hombre no. Tomó cuerpos de aves, les hizo la disección y descubrió que sus esqueletos eran huecos, livianos y dotados de alas que, al batirlas, generaban una fuerza de sustentación superior a la fuerza de gravedad... Y se producía el vuelo. Así, entre los dibujos y maquetas que ideó, dejó imágenes

que en la actualidad son máquinas que llamamos helicópteros, aviones, cohetes, transbordadores.

Luego de lo dicho suena complicado decir que lo que Leonardo de Vinci nos legó fue fruto de su dedicado análisis y luego proyección, pero de algo que ya existía. De todas formas, su genialidad va más bien por el carril de la anticipación, toda vez que debieron transcurrir



ce ser lo que estuvo tras lo hecho por un destacado hombre público estadounidense, hace muchos años, quien sintió mucha curiosidad por el fenómeno llamado electricidad estática y pensó que partículas contenidas en el aire, en combinación con elementos metálicos, podían ser el origen del fenómeno. Para verificarlo ideó elevar un volantín (o cometa), usando un delgado hilo

de cobre. Un amigo y vecino le vio en un parque público y le recriminó diciendo que exponía su honra jugando con un cometa. El personaje le respondió que no estaba jugando, sino experimentando con la electricidad estática. ¿Y para qué sirve eso? Dicen que fue la respuesta. ¿Para qué sirve un niño recién nacido? Dice también el cuento que respondió el interpelado. “Dejémosla que crezca y ya veremos para qué

sirve”. Termina el cuento diciendo que lo que hoy llamamos electricidad sin apellido es la hija en comento. Es decir, partiendo de una situación curiosa, pero aparentemente inofensiva, la abstracción permitió un gran hallazgo. Quizás la máquina de escribir – que fue creada muchos años antes de que pudiera usarse en la práctica – sea otro ejemplo de quien vio a alguien escribiendo a mano y se preguntó si era posible reemplazar el esfuerzo físico por algún instrumento. El caso del análisis requiere una explicación mucho más corta: es lo que hizo Leonardo da Vinci al buscar la razón del vuelo de los pájaros en su estructura ósea.

Habiendo estudiado esa estructura extrapoló su descubrimiento a objetos a los que pudiera dar las características de las aves, con lo

cual deberían poder volar. En otro caso, si analizo una muestra de líquido que contaminó o enfermó algo o a alguien, puedo descubrir la causa y buscar la solución.

Para concluir, volvamos a la pregunta inicial. La Evaluación de proyectos es el proceso mediante el cual los especialistas toman la idea sobre un potencial satisfactor y le asocian unidades monetarias para determinar hacia qué extremo se mueve la dualidad costo-beneficio. Sirve para este caso pensar en la creación de un nuevo producto alimenticio. Puesto que es ley inevitable que una cuestión es lo que el oferente quiere en término de precio de venta, y algo muy distinto puede ser lo que el potencial comprador está dispuesto a pagar, podría producirse una cantidad pequeña y, por ejemplo, en distintos supermercados, mediante promotoras o stands, ofrecer degustaciones. Si en los diferentes lugares se dan distintos precios posibles de la producción futura, se tendrá una muestra diversificada de cuántas unidades podrían venderse y a qué precio. Luego vendrán los especialistas que cuantificarán la inversión necesaria, se hacen los cálculos de costos de fabricación, administración, gastos generales, recuperación de la inversión, impuestos y algunos etcéteras, para confrontarlos con el hipotético monto de ventas y, finalmente encarar la decisión de si se aporta o no el capital a esta apuesta. Todo lo que hemos expuesto conforma un entramado de distintas disciplinas, pronósticos, variables, restricciones presupuestarias, elaboración de escenarios futuros, unos pocos parámetros, etc., que los evaluadores de proyectos deben manejar para arribar, finalmente a la decisión de invertir o no en estas ideas que son la semilla de la cual nacen los proyectos de inversión.

Ramón A. Ramos Arriagada
Académico Departamento
Contabilidad y Auditoría
Facultad Administración y
Economía -USACH

2ª VERSIÓN
2014

NIIF-IFRS

INICIO 28 de julio

Horario de clases Lunes y Miércoles de 19:00 a 22:00 hrs.

Exámen
30 de Agosto

Siguientes versiones
22 de Septiembre
27 de Octubre



PARTNER IN
LEARNING



UdeSantiago
de Chile

Contacto

Luisa Yevenes

luisa.yevenes@usach.cl

(56 2) 2718 0718