

revista digital

PUNTO de VISTA

REVISTA DE ANÁLISIS PARA LOS EMPRESARIOS

¿Cómo está Latinoamérica en temas de e-commerce?

4 ¿Es usted lo suficientemente productivo?
Elizabeth Grace Saunders

8 La burocracia puede agotar la energía de su
empresa. La agilidad puede restaurarla
Darrell K. Rigby

revista digital

PUNTO de VISTA

REVISTA DE ANÁLISIS PARA LOS EMPRESARIOS

Revista digital de la ESAI Business School, de la Universidad Espíritu Santo. Las opiniones vertidas en los artículos son responsabilidad exclusiva de sus autores y no comprometen a la revista ni a sus editores

Ninguna parte de esta publicación o de su Web asociada (www.esai.edu.ec) puede ser reproducida o transmitida de ninguna forma ni por ningún medio, ni almacenarse en ningún sistema de recuperación de información de cualquier naturaleza sin el permiso previo y por escrito del titular de los derechos de autor. Cualquier permiso debe ser solicitado a la ESAI Business School.

Mayor información, visite: www.esai.edu.ec
o escríbanos a: puntodevista@esai.edu.ec
Teléfono: +593 4 283 5630

DIRECTOR DEL ESAI
Econ. Alberto Dahik G.

CONSEJO EDITORIAL
Dr. Joaquín Hernández A.
Dr. Carlos Ortega M.
Dr. Gabriel Rovayo V.

EDITORA GENERAL
Paola Ycaza O.

DISEÑO GRÁFICO
Ing. Mariuxi Lucas M.

CONTENIDO



DIPLOMADO EN FINANZAS AVANZADAS PARA LA ALTA DIRECCIÓN I

Desarrollar en los Directivos destrezas gerenciales en materia financiera.

El Diplomado alineará las decisiones financieras a los objetivos estratégicos empresariales.

El Claustro Académico de amplia experiencia profesional aplica el "método del caso", el cual se utiliza en Harvard Business School y en otras prestigiosas escuelas de negocios del mundo.



Módulos:

- Costos para la toma de decisiones I.
- Costos para la toma de decisiones II.
- Las Finanzas Operativas desde la Dirección.
- Análisis Estratégico y Financiero de Inversiones.
- Gestión Estratégica del Riesgo.
- Creación de Valor para el Accionista.

Duración: 72 horas

¿Es usted lo suficientemente productivo?

Elizabeth Grace Saunders

Distribuido por: The New York Times Syndicate

Como instructora de administración del tiempo, estoy muy consciente de que usted podría responder a la pregunta “¿Soy lo suficientemente productivo?” usando una variedad de métodos. También estoy familiarizada con el hecho de que los individuos entran en un espectro de productividad. La productividad máxima de alguien para cierto rol puede verse muy diferente de la de otra persona. Estas variaciones resultan de una combinación de habilidad intrínseca, nivel de experiencia y deseo.

Para los propósitos de esta discusión, estoy limitando la definición de “suficientemente productivo” a si es que está cumpliendo los requisitos de su empleo cuando opera en su desempeño tope personal. Explicaré este razonamiento respondiendo una serie de preguntas. Al final de esto usted debería tener una idea más clara de si es lo suficientemente productivo o tiene espacio para mejorar.

¿Es usted lo suficientemente productivo?

**PREGUNTA 1: ¿ESTOY CUMPLIENDO EXPECTATIVAS?**

Si “suficiente” se define como “tanto como se requiera”, entonces la pregunta esencial aquí es si usted está cumpliendo los requerimientos de su trabajo. Para las personas que tienen un ámbito laboral bien definido, responder esta pregunta debería ser fácil: ¿Cumplió con las entregas del proyecto? ¿Respondió a los consumidores dentro de los rangos de tiempo especificado? ¿Alcanzó sus objetivos de ventas? Si tiene un ámbito menos claro, esta pregunta podría ser un poco más difícil de responder.

Si la respuesta es sí, usted cumple las responsabilidades clave de su trabajo, y entonces es lo suficientemente productivo. Podría hacer más, pero no necesita hacerlo para cumplir las expectativas. Si la respuesta es no, proceda a la segunda pregunta.

PREGUNTA 2: ¿ESTAS EXPECTATIVAS SON MÍAS?

Tener altas expectativas de usted mismo puede ser una cualidad positiva. Sin embargo, si nota que está extremadamente estresado o trabajando más horas de las que preferiría, con tal de cumplir expectativas que no son significativas para nadie más, esa cualidad positiva podría haberse vuelto negativa.

En esas situaciones, necesita preguntarse: ¿Estas expectativas son mías, y por lo tanto no requeridas –y potencialmente ni siquiera percibidas– por los demás? Si la respuesta es sí, lo más probable es que usted sea suficientemente productivo. En lugar de castigarse por lo que no está haciendo, es momento de bajar sus expectativas a un nivel que esté alineado con el de todos los demás. Si la respuesta es no, las expectativas no son suyas, sino que son un requerimiento de su trabajo. Entonces proceda a la siguiente pregunta.

PREGUNTA 3: ¿ESTOY ADMINISTRANDO MI TIEMPO Y USANDO RECURSOS DE PRODUCTIVIDAD?

Una vez que ha clarificado que no está cumpliendo expectativas que son verdaderamente importantes para cumplir su función laboral, necesita evaluar si es que está responsabilizándose de su manejo del tiempo y usando recursos de productividad.

Profundicemos un poco más en las dos partes de esta pregunta.

La parte uno es: “¿Estoy administrando mi tiempo?” Desde mi perspectiva como instructora de administración del tiempo, esto significa preguntar si usted es proactivo al asignar su tiempo y esfuerzo. Esto incluye clarificar prioridades, planear su tiempo, definir límites y estar enfocado cuando trabaja. (Pista: Si revisa obsesivamente su correo electrónico, redes socia-

¿Es usted lo suficientemente productivo?

Otro paso potencial involucra pulir sus habilidades de administración del tiempo. Si no está planeando, priorizando y enfocando en ciertos momentos a lo largo del día, y su empleo requiere cualquier clase de trabajo proactivo, quizá está dejando productividad en la mesa.

les o teléfono, y tiene poco o nada de enfoque, probablemente no está cumpliendo expectativas en esta área.)

La parte dos es: “¿Estoy usando recursos de productividad?” Desde mi perspectiva, esto implica utilizar las herramientas disponibles para ayudarlo a alcanzar la eficiencia. Esto pudiera incluir el redactar una lista de pendientes en lugar de tener todo en su cabeza, usar sistemas de filtrado de correos electrónicos, delegar más o aprender cómo usar sus herramientas actuales en forma más eficiente.

Si puede responder con confianza sí a ambas preguntas, entonces yo diría que, dentro de sus habilidades actuales, usted probablen-



te es suficientemente productivo –está haciendo lo mejor que puede dentro de las circunstancias. Si la respuesta es no a alguna de ellas, entonces quizá no es lo suficientemente productivo –no está produciendo lo más que puede dentro de las circunstancias.

CÓMO VOLVERSE LO SUFICIENTEMENTE PRODUCTIVO

Si no es lo suficientemente productivo, entonces es tiempo de evaluar sus resultados y determinar los siguientes pasos. Un posible paso involucra el negociar expectativas. Si siente que está administrando su tiempo y usando sus recursos de productividad, pero aun así le preocupa no estar cumpliendo expectativas, hágale con su gerente. Plantee sus diferentes proyectos y fechas de entrega, así como sus

estimados de trabajo y capacidad de tiempo, y vea si puede obtener ajustes a sus responsabilidades.

Otro paso potencial involucra pulir sus habilidades de administración del tiempo. Si no está planeando, priorizando y enfocando en ciertos momentos a lo largo del día, y su empleo requiere cualquier clase de trabajo proactivo, quizá está dejando productividad en la mesa. Es su responsabilidad obtener la ayuda que necesita para mejorar estas habilidades.

Lo mismo aplica para los recursos de productividad. Si no está usando herramientas para ayudarlo a mantenerse organizado, seguramente está desperdiciando el tiempo. Yo trabajaría en estas áreas antes de pedirle a su jefe un ajuste de las expectativas.

Elizabeth Grace Saunders es fundadora de Real Life E Time Coaching & Speaking.

DIPLOMADO EN POLÍTICA MONETARIA EN UN PAÍS SIN MONEDA PROPIA

Capacitar sobre el funcionamiento de un sistema monetario en un país sin moneda propia. Todos los libros de economía, y todos los cursos de economía asumen un banco central, dinero propio, tipo de cambio, operaciones de mercado abierto, manejo de tasas de interés; mientras que un país sin moneda propia no los tiene.



Etapas:

- **Etapa I: El Dinero, Rol del Banco Central y Base Monetaria.**
Profesor: Econ. Alberto Dahik Garzozi, Mgs.
- **Etapa II: El Dinero Secundario, Balanza de Pagos y Herramientas de un país con moneda propia**
Profesor: Guillermo Enrique Avellan Solines, Mgs.
- **Etapa III: País sin moneda propia (limitaciones-ventajas y desventajas) y política del Ecuador.**
Profesor: Econ. Alberto Dahik Garzozi, Mgs.

Duración: 40 horas

La burocracia puede agotar la energía de su empresa. La agilidad puede restaurarla

Darrell K. Rigby

Distribuido por: The New York Times Syndicate



Aunque usted no lo crea, la burocracia fue alguna vez una innovación progresista. Su autoridad jerárquica, división especializada del trabajo y procedimientos estandarizados de operación le permitieron a las compañías crecer mucho más que antes. El sociólogo alemán Max Weber famosamente alabó la racionalidad y eficiencias de la burocracia.

Sin embargo, Weber también advirtió que la burocracia sin restricciones podría crear una desalmada “jaula de hierro”, atrapando a las personas dentro de los sistemas y limitando el potencial humano. Tenía razón. Actualmente, la mayoría de las personas trabajan en alguna especie de burocracia –y, de acuerdo con Gallup, 85% de los empleados alrededor del mundo se sienten desvinculados de su trabajo. ¿Qué pueden hacer las personas para escapar de la jaula de hierro?

**La burocracia puede agotar la energía de su empresa.
La agilidad puede restaurarla**

Los equipos ágiles suelen frustrarse con las funciones corporativas que ralentizan su progreso. De hecho, cerca del 60% de los equipos reportan tensiones con los estilos directivos de comando y control.

La conversación más común que tengo estos días con empleados desanimados por debajo de los niveles de alta gerencia es así: “La burocracia de esta compañía me está matando. Está matando a todo el negocio. Sé que es muy importante que el liderazgo abrace la agilidad, pero la triste realidad es que no estoy seguro de que nuestro equipo de liderazgo empiece antes de que sea demasiado tarde. ¿Qué puedo hacer?”

En estas situaciones, proponer una mayor paciencia o argumentos empresariales más persuasivos seguramente no ayudará, y tampoco lo hará el recomendar un cambio laboral. Si el 85% de los empleados a nivel global son infelices, lo más probable es que la mayoría de quienes saltan de trabajo simplemente aterricen en la jaula de otra compañía. En lugar de ello, las discusiones típicamente se mueven a otra opción: equipos ágiles. En vez de debatir las ventajas de las prácticas ágiles, ¿por qué no comenzar a

demostrarlas? Los ejecutivos podrían no saber lo que quieren hasta que usted se los muestre.

Quizá mi travesía hacia la agilidad lo ayudará a descubrir como comenzar su propio viaje.

**APRENDA CÓMO
FUNCIONA LA AGILIDAD**

Me encontré con los equipos ágiles hace una década, en los departamentos de tecnologías de la información de algunos minoristas, en los que noté un patrón claro: Los vendedores con departamentos ágiles de TI estaban haciendo la transición a una estrategia omnicanal (una mezcla de ventas digitales y físicas –el distintivo de la mayoría de los minoristas exitosos en aquellos días) de forma mucho más rápida y exitosa que los demás.

Comencé a leer artículos y libros, incluyendo muchos que criticaban los métodos ágiles. Sin embargo, las mejores experiencias de aprendizaje llegaron de sentarme con sólidos equipos ágiles. Casi todas las compañías que visité en mi trabajo como consultor resultaron tener equipos ágiles funcionando en alguna parte. Me esforcé en unirlos durante al menos unas horas. La energía, compromiso y colaboración entre los miembros de esos equipos fue una revelación.

Para ser justos, no todo era positivo. Los equipos ágiles suelen frustrarse con las funciones corporativas que ralentizan su progreso. De hecho, cerca del 60% de

los equipos reportan tensiones con los estilos directivos de comando y control. Aun así, esa frustración es una parte natural de la innovación ágil; impulsa la mejora continua, mientras los equipos atacan una limitación tras otra en búsqueda de la perfección.

Aprecié especialmente la ética de hágalo usted mismo de los equipos ágiles. He investigado herramientas y técnicas directivas durante 25 años. La mayoría prescriben caminos similares para el éxito de las iniciativas. Primero, un empleado debe lograr que el CEO declare una iniciativa como su mayor prioridad. Segundo, el CEO añade un nuevo oficial en jefe a un comité ejecutivo ya inflado. Tercero, se establece una campaña motivacional y un programa de entrenamiento en toda la compañía. Todos sabemos qué tanto funcionan esas iniciativas.

La innovación ágil es diferente. Es menos una súplica de apoyo al CEO que una declaración de independencia. Los ejecutivos de alto nivel son bienvenidos a unirse al movimiento, pero los ágiles no se inclinan a esperarlos hasta que lo hagan. Saben que los éxitos ágiles hablarán por sí mismos.

Hay muchas coincidencias entre los valores y principios ágiles, el involucramiento de los empleados y las prácticas de los equipos de alto desempeño. Estos días, en la mayoría de mis encuentros las prácticas ágiles están ayudando a las personas a volverse más felices y más exitosas.

**La burocracia puede agotar la energía de su empresa.
La agilidad puede restaurarla**

**DESARROLLE AGILIDAD
PERSONAL Y HABITUAL**

Antes de sugerirle enfoques ágiles a otras personas, pensé que debería practicarlos yo mismo. Para cada valor del Manifiesto Ágil (disponible en agilealliance.org), elegí un comportamiento simple a cambiar, y definí una entrada para detonar ese comportamiento. Por ejemplo:

- **TRABAJE EN FORMAS QUE HAGAN A LOS HUMANOS FELICES Y EXITOSOS:** Cuando me sienta estresado, expresaré aprecio sincero por el trabajo de al menos una persona.
- **DIVIDA LAS GRANDES TAREAS EN PEQUEÑOS PASOS Y PRUEBE SOLUCIONES CON MODELOS DE TRABAJO:** Cuando sea desafiado por una opinión diferente a la mía, preguntaré “¿Cómo podríamos poner eso a prueba?”
- **SIMPLIFIQUE Y SECUENCIE ACTIVIDADES PARA ENFOCARSE EN LOS BENEFICIOS MÁS VALIOSOS PARA EL CONSUMIDOR:** Cuando me pidan hacer trabajo con poco o nada de valor para los consumidores, explicaré lo que necesito hacer en lugar de ello.
- **ACEPTE Y CELEBRE EL APRENDIZAJE:** Cuando mis predicciones u opiniones estén mal, me reiré de ellas en compañía de otras personas y cambiaré el rumbo.

Conforme estos comportamientos se volvieron más fáciles de cambiar, comencé a añadir otros. Me sentí más feliz y más en control. Estaba listo para empezar a probar los enfoques ágiles con mis equipos.

**DESARROLLE AGILIDAD
DE EQUIPO**

Dirijo la práctica global de innovación en Bain & Co., así que la mayoría de mis equipos son en realidad equipos de clientes que buscan innovaciones revolucionarias. Tuve una idea. Decidí ofrecerles a los equipos un trato de dos por uno: “Estamos felices de ayudarlos a descubrir, diseñar y desarrollar este producto, ¿pero qué tal si los ayudáramos a crear un equipo ágil para que lo haga? Podemos instruirlos y servir como expertos en la materia durante el proceso de desarrollo. Aprenderán formas de trabajo más satisfactorias y productivas, y después de que nos vayamos, cuando haya una gran posibilidad de que se necesite cambiar el producto, ustedes sabrán cómo hacerlo.”

Aproximadamente dos tercios de mis nuevos clientes rechazaron mi oferta. Sin embargo, los clientes que aceptaron no se han arrepentido. Como parte de nuestro trabajo, ensamblamos equipos multidisciplinarios y realizamos sesiones conjuntas de entrenamiento. Clarificamos metas. Dividimos grandes problemas en tareas manejables. Identificamos y removemos limitaciones al proceso de innovación. Registramos cambios en la

felicidad y productividad de los miembros del equipo, al igual que el comportamiento y satisfacción de los clientes, así como las ventas y la rentabilidad.

Durante la conclusión de un sprint ágil, escuché a un grupo de cinco miembros del equipo hablando entre sí. “Honestamente,” dijo uno, “renunciaría antes de regresar a la vieja forma de trabajar.”

INSTRUYA A OTROS

Los practicantes ágiles están constantemente descubriendo mejores formas de trabajar y ayudando a otros a hacerlo. Resulta que ambas actividades están vinculadas.

Conforme desarrolla capacidades ágiles y comienza a enseñarlas a los principiantes, no se sorprenda de encontrar al CEO u otros miembros del comité ejecutivo entre sus aprendices. Aunque los ágiles no esperan un patrocinio directivo, tienden a crear los resultados que eventualmente lo ordenan –y eso ayuda a todos a escapar de la jaula de hierro de la burocracia.

Darrell K. Rigby es socio en la oficina de Bain & Co en Boston

¿Cómo está Latinoamérica en temas de e-commerce?



Gabriel Rovayo, PhD.

Profesor de Finanzas de la ESAI
Presidente de CODEFE
Partner EFQM - Bruselas

En estos últimos días estuve revisando “A Digital Trade Policy for Latin America and the Caribbean” (“Una política comercial digital para América Latina y El Caribe”) el estudio de Joshua P. Meltzer, sobre la necesidad de algunas reformas y de impulsar el desarrollo de una agenda comercial digital para expandir las oportunidades de este tipo de negocios en la Región.

Aunque ha sido un proceso lento, dada la estructura cultural de los países latinoamericanos, el modelo de negocios digitales o e-commerce, ha ido, poco a poco y exitosamente expan-

¿Cómo está Latinoamérica en temas de e-commerce?

La firma Frost & Sullivan reportó a principios de 2018, que en menos de 10 años se espera una penetración de internet del 85% en toda la región.



diéndose en las naciones de la Región. De hecho, actualmente, en América Latina el 60% de la población tiene acceso a internet y casi 42% de los hogares tienen computadora con el 10% de banda ancha fija. En cuanto a telefonía móvil, el promedio regional está en un 120%. Además, en América Latina ya hemos llegado a una situación de conectividad tal que es posible acceder a un teléfono celular no tan costoso y accesible a la mayoría.

Estuve averiguando y la firma Frost & Sullivan reportó a principios de 2018, que en menos de 10 años se espera una penetración de internet del 85% en toda la región. Eso significaría unos 459 millones serán usuarios de internet móvil, es decir, 2.5 millones de dispositivos conectados; con un promedio de 3.5 por persona. ¡Todo un logro!

Lo más importante no solo es que la conectividad sea cada vez mayor, sino que este hecho hace posible que muchos negocios se expandan aún más; en especial

las pequeñas y medianas empresas o pymes, pues estas plataformas y sus servicios complementarios harán posible el acceso a más consumidores a escala global.

Son grandes los pasos que se ha dado en temas de e-commerce en América Latina, y hay algunas cifras interesantes que les comparto a continuación:

- El comercio digital o e-commerce está concentrado actualmente en tres países: Brasil (42%-44%), México (12.3%-15%) y Argentina (8.9%-14%).
- El rubro del mercado que más se ha visto beneficiado con la incorporación del comercio electrónico es el turístico. 70% de sus ingresos provienen de algún canal online.
- El 63% de los usuarios de internet en Argentina realizaron una compra en los últimos seis meses y 58% compra al menos una vez al mes.
- El 80% de los chilenos usan una computadora de escritorio para comprar en línea, pero más de la mitad (56%) de las visitas realizadas a sitios de comercio electrónico se hicieron con dispositivos móviles.
- En Colombia, el 80% de los usuarios de internet consulta en la web o por medio de una aplicación un producto antes de adquirirlo; el 50% de esas consultas se concretan mediante una compra en línea.

¿Cómo está Latinoamérica en temas de e-commerce?

Para maximizar el potencial del internet y la data para expandir el comercio internacional, la región necesita una política de comercio digital y reformas domésticas complementarias



- El crecimiento del comercio electrónico mexicano fue de un 59%, con un total promedio de USD 16.000 millones.
- El comercio móvil (o m-commerce), representa el 20% de todo el comercio electrónico en América Latina, rubro que más incrementará.
- Los ecuatorianos encuentran en esta forma de hacer negocios por internet varias razones que hacen que este hábito crezca entre los internautas:

- Contar con garantía de devolución y/o cambio: 53%
- Garantía de confidencialidad de la información: 41%
- Más información de cómo comprar: 29%
- Atención al cliente durante la compra: 26%

Con todo este panorama, lo siguiente es que coincidiendo con Business Insider, para lo que resta del año y el año venidero, habrá ventas en internet por unos USD 85.000 millones en la región. De allí que los principales retos estarán relacionados con la seguridad y privacidad de la información. Aún en Latinoamérica permanece un cierto temor de los compradores a colocar información personal en una página web o aplicación móvil, posibles fraudes, complicaciones logísticas y métodos limitados para pagar.

La gran ventaja es que los mercados regionales han demostrado un compromiso hacia la expansión de las oportunidades de comercio y a un acercamiento común hacia el comercio digital que podría convertirse en una base para la expansión dentro de la región. Sin embargo, para maximizar el potencial del internet y la data para expandir el comercio internacional, la región necesita una política de comercio digital y reformas domésticas complementarias.

Finalmente, debo decir que nuevos competidores digitales están irrumpiendo en el mercado, como los grandes proveedores de servicios digitales en América Latina, es decir las operadoras de telefonía o los fabricantes de dispositivos. Además, las startups, que apuestan por modelos de negocio flexibles, están centradas en desarrollar, optimizar y expandir segmentos específicos de la cadena de valor de los pagos, lo que ayuda a flexibilizar este sector y hacer que se expanda con mayor rapidez.

Crimen y castigo



Óscar A. Del Brutto

Profesor investigador de
Derecho de la Universidad de
Especialidades Espíritu Santo

Jeremy Bentham sostenía que todas las personas calculan antes de actuar. “Men calculate, some with less exactness, indeed, some with more: but all men calculate”. Las personas piensan en los beneficios y en los costos de su actuación. Si los beneficios superan a los costos, llevan a cabo la acción; si los costos superan a los beneficios, se abstienen de actuar.

Crimen y castigo

Mientras aumentar la multa no supone ningún costo para el Gobierno, aumentar la probabilidad de detención sí supone un gasto porque el Gobierno debe contratar a más policías y comprar más equipos de monitoreo



Gary Becker, el famoso economista, aplicó la idea de Bentham al cumplimiento de la ley. En *Crime and Punishment: An Economic Approach*, Becker sostiene que, consciente o inconscientemente, las personas hacen una ponderación para decidir si infringen una ley. De un lado ponen el beneficio, que consiste en el provecho que la infracción reporta, y de otro lado ponen el costo, que consiste en la sanción establecida, multiplicada por la probabilidad de ser descubierto. Si el beneficio de incumplir la ley supera el costo, las personas infringen la ley; si el costo supera al beneficio, las personas cumplen la ley.

El punto de Becker se entiende mejor con un ejemplo. Pensemos en el conductor que espera frente a la luz roja del semáforo. El beneficio de pasarse la luz roja es el tiempo que el conductor se ahorra, y el costo es la multa, digamos USD 100, multiplicado por la probabilidad de ser descubierto, digamos 10%.

Si el beneficio que obtiene el conductor por pasarse la roja es valorado en más de USD 10 (USD 100 multiplicado por 10%), entonces el conductor se va a pasar la roja y, en caso contrario, va a esperar pacientemente a que el semáforo se ponga en verde.

En la lógica de Becker, tenemos dos opciones para reducir las infracciones. Una es aumentar las sanciones y la otra es aumentar la probabilidad de descubrir a los infractores. Si el beneficio que obtiene el conductor por incumplir la ley es de USD 20, podemos aumentar la multa a, digamos, USD 300, para que infringir la ley no sea atractivo (pues 20 es menor a los 30 que se obtienen de multiplicar 300, la multa, por el 10%, la probabilidad de ser descubierto); o, alternativamente, podemos aumentar la probabilidad de detección del infractor a, digamos, 30%, para que infringir la ley no sea atractivo (pues 20 es menor a los 30 que se obtienen de multiplicar

100, la multa, por el 30%, la probabilidad de ser descubierto).

Ceteris paribus, todo lo demás manteniéndose igual, parece preferible subir las multas a aumentar la probabilidad de descubrir a los infractores. Mientras aumentar la multa no supone ningún costo para el Gobierno, aumentar la probabilidad de detención sí supone un gasto porque el Gobierno debe contratar a más policías y comprar más equipos de monitoreo.

El análisis sobre las infracciones legales y sus sanciones debe ser mucho más profundo y depende de muchas otras variables. Pero el punto no deja de tener su atractivo. Aumentar las penas puede ser una forma más eficiente para combatir el crimen que gastar más recursos en tratar de descubrir a los criminales.



Diplomado

Vigilancia Tecnológica y Prospectiva
Estratégica

Km 2.5 Vía La Puntilla - Samborodóm

Tel.: (04) 2835630 Ext. 115 -249 -179

☎ 099 942 6904 - 098 521 8487 - 095 965 7803

Email: esai@uees.edu.ec

www.uees.edu.ec