

Tesis

Efecto de Falsificación de Productos en los Negocios y Mercadeo Internacional

Brenda Ortiz Santiago

Durante los últimos diez años el concepto de propiedad intelectual se ha hecho más familiar. Es común escuchar noticias relacionadas a demandas que se llevan a cabo por violaciones a derechos de autor, marcas de fábrica u otros tipos de propiedad intelectual. El ejemplo más representativo de esto son las copias ilegales de programas de computadoras y películas de vídeo.

Propiedad intelectual es todo aquel activo intangible utilizado por una persona o compañía para llevar a cabo negocios. En una época donde es tan fácil copiar productos debido a lo accesible y económico de la tecnología, la propiedad intelectual se ha convertido en uno de los activos más importantes que tiene una empresa para lograr ventaja competitiva en su industria.

Lamentablemente las condiciones del macroambiente favorecen la creación de una industria de productos falsos. La oferta y demanda son abundantes y se encuentran en todo el mundo.

Así como se ven más las violaciones contra la propiedad intelectual, más leyes y campañas dirigidas a concienciar al público se están llevando a cabo. Los gobiernos y las autoridades se han percatado de la gravedad de la situación y la combaten poco a poco más eficazmente.

Es sumamente importante para los gerentes de mercadeo conocer el tema y al menos considerarlo al momento de generar estrategias de mercadeo a nivel nacional e internacional. El conocimiento de este tema en relación con su producto o servicio, ayudará a un gerente a enfocar sus estrategias de mercadeo para proteger la reputación de su producto y empresa.

Viabilidad Económica del Cultivo de Papas en Puerto Rico

Gloria Damaris Lozada De Jesús

Muchos de los productos que se consumen en Puerto Rico son importados. Este trabajo exploró la posibilidad de que se puedan sustituir algunas importaciones, dentro del área de la agricultura por la producción local. Sin embargo, por la amplitud del tema, el mismo se limitó a estudiar la posibilidad de que se puedan sustituir las importaciones de papas frescas en Puerto Rico por producción local. Se escogió la papa porque, de todos los productos que se importan, es uno de los que no se produce localmente, en la actualidad. También porque este producto tiene mucha demanda de consumo en la isla.

El propósito de este proyecto es estudiar la posibilidad de que gran parte, o toda esa demanda, pueda ser suministrada por producción local. Por lo tanto el propósito específico fue determinar la viabilidad económica de la producción de papas en Puerto Rico. Se consideraron las siguientes interrogantes:

1. ¿Sería la producción local de papas frescas suficiente como para sustituir algún porcentaje significativo de las importaciones?
2. ¿Permitirán los costos de producción que el cultivo sea viable en términos económicos? En otras palabras, ¿se podrá producir con ganancia, a un nivel que permita que el producto, así como su precio, sean competitivos?
3. ¿Tendrá algún efecto significativo la implantación de la producción de papas frescas en Puerto Rico sobre el ingreso bruto de la agricultura y su aportación al producto bruto nacional?

Para contestar estas interrogantes se recopiló información de diversas fuentes relacionadas al asunto. Además se utilizó un modelo de valor neto presente para evaluar la viabilidad económica del proyecto.

Los resultados de la investigación señalan que la producción local de papas frescas se puede llevar a cabo en el área sur de la isla y que se puede producir lo suficiente para sustituir el 10% de las importaciones. Esto equivale a una producción de 101,000 quintales de papa al año. A este nivel los

costos de producción resultan viables y el precio es competitivo. La evaluación del modelo de valor neto presente se llevó a cabo bajo tres escenarios diferentes. El primer escenario consideró la producción y venta de 101,000 quintales de papas todos los años. El segundo escenario supuso la producción y venta de 101,000 quintales de papa los primeros dos años, 50,500 quintales vendidos el tercer y cuarto año y 101,000 quintales el último año. El tercer escenario partió de la premisa de que sólo se vendieron 50,500 quintales todos los años, por cinco años. Bajo los primeros dos escenarios el modelo arrojó un valor neto presente positivo, lo cual significa que el proyecto resulta viable. Bajo el tercer escenario, el modelo arrojó un valor neto presente negativo, por lo tanto, el proyecto no es viable bajo las presunciones del mismo.

Por último, al nivel considerado en este estudio, la implantación de este proyecto no tiene un impacto significativo en la aportación de la agricultura al producto bruto nacional. Sin embargo, sería un paso positivo muy importante en la búsqueda de mejorar la aportación interna del país.

Comercio electrónico: Retos y efectividad del internet en las estrategias de mercadeo

Juan Carlos Sosa Varela

El Internet tiene la fuerza para originar cambios profundos en la sociedad y sus efectos serán de gran alcance, no tan solo para los negocios en Puerto Rico, sino para los negocios en cualquier parte del mundo. El Internet afectará varias industrias en virtud de que puede transmitir texto, gráficos, conversaciones telefónicas, audio y señales de música y vídeo. La investigación llevada a cabo y aquí descrita estuvo dirigida a conocer: cuál es la situación actual en cuanto al uso del Internet como herramienta de mercadeo por parte de los proveedores locales de bienes y servicios; la efectividad de las estrategias de los negocios establecidos en Puerto Rico que tienen un lugar en el Internet con el propósito de mercadear productos o servicios. Se incluyen recomendaciones específicas que, a raíz de la

investigación, resultan beneficiosas para los que ya están promoviéndose a través del Internet o interesan así hacerlo.

Como parte del análisis, se enviaron 522 cuestionarios a través de correo electrónico, 114 fueron devueltos por igual vía, para un total de 21.8 por ciento de tasa de respuesta. En el proceso de análisis se descubrió que el hecho de tener una página en el Internet con el fin de mercadear productos o servicios, ha tenido un efecto sobre la empresa en la mayoría de los encuestados. Esto coincide con los estudios realizados previamente que indican que el Internet es un medio con el potencial de hacer a los negocios más competitivos y efectivos en sus estrategias de mercadeo. El Internet se puede usar para impactar diversos aspectos del negocio, como por ejemplo, ventas, investigación de mercado, penetración al mercado internacional, servicio al cliente, mejorar la imagen corporativa y anunciar productos o servicios.

Los efectos principales de tener un establecimiento en el Internet han sido el mejoramiento de la imagen empresarial, aumento en ventas y el acceso a clientes, proveedores y prospectos tanto en Puerto Rico como a nivel mundial. Para la mayoría de los encuestados la manera más común de medir la efectividad de la página en el Internet es la solicitud de información por correo electrónico. Esta etapa es una de interacción con el prospecto o cliente y mide la fuerza que tiene su página para lograr esa interacción. Otras formas de medir la efectividad es la cantidad de personas que accesan la página o las compras que realizan por este medio.

A través de este estudio se demostró que existe una gran oportunidad para la actividad comercial en el Internet. Corresponde a los gerentes estar alertas, interpretar correctamente, evaluar y responder a los cambios que vivimos día a día. El comercio electrónico se perfila como una verdadera alternativa de crecimiento de compañías no tan solo en Puerto Rico, sino en cada rincón de nuestro planeta.

Caso estudio: Impacto de la Reforma de Salud en la Corporación de servicios de Salud y medicina avanzada (COSSMA)

María A. Lacomba

El 7 de septiembre de 1993 se aprueba la Ley 72 que crea la Administración de Seguros de Salud de Puerto Rico (ASESS) con el objetivo de brindar a la población médicoindigente acceso a servicios de salud del sector privado mediante la libre selección de proveedores. El modelo de prestación de servicios de salud requerido por ASESS es el cuidado coordinado. El beneficiario selecciona a su proveedor de servicios y asume el riesgo económico de todos los servicios incluidos en la cubierta del plan por una cantidad mensual de dinero predeterminada por beneficiario o núcleo familiar, conocida como capitación o pago per cápita.

El modo acelerado seguido para implantar la Reforma de Salud ha traído cambios radicales en el mercado y en la industria de la salud en Puerto Rico, principalmente en el pago y financiamiento de los servicios de salud y transferencias de riesgos económicos.

El propósito de este estudio es presentar y evaluar comparativamente el impacto de la participación de la Corporación de Servicios de Salud y Medicina Avanzada (COSSMA) en la Reforma de Salud y proyectar su viabilidad económica.

Se utilizó la información disponible de los ingresos, los gastos, la cantidad de servicios ofrecidos y los costos de los servicios de esta corporación y se procesó utilizando análisis crítico, lógico y cuantitativo para establecer patrones o tendencias que sirvieron de base para proyectar la viabilidad económica de COSSMA.

Los resultados de este estudio de los dos años de participación de COSSMA en la Reforma de Salud (1996 y 1997) presentan una tendencia de disminución en el número de usuarios, acompañada de una tendencia de aumento significativo de encuentros médicos. El aumento en los ingresos totales fue proporcionalmente mayor al aumento en los gastos totales. En cuanto a los ingresos y gastos de COSSMA relacionados a las actividades de la Reforma de Salud, los ingresos no han cubierto los gastos de estas actividades, lo que ha generado un déficit por dos años consecutivos.

Se concluye que las demás fuentes de ingreso han cubierto, o de alguna manera subsidiado, el déficit de las operaciones de COSSMA en la Reforma de Salud.

La Reforma de Salud depende, en gran medida, de la viabilidad económica de los proveedores. Las actividades de la Reforma de Salud deben ser autosostenidas y, por tanto, no deben requerir de subsidios para asegurar su continuidad en el futuro, pues de otro modo la supervivencia de la misma será muy frágil.

Diseño de arquetipos para evaluar el desempeño de las inversiones de las compañías de inversión registradas en Puerto Rico

Myrna R. Berríos Pagán

En esta investigación, se estudian los fondos mutuos locales y la composición de sus carteras de inversión con el propósito de diseñar un arquetipo para evaluar el desempeño de los mismos.

La composición de las inversiones en tres principales clases de activos: valores del gobierno de Puerto Rico, valores respaldados por hipotecas de Puerto Rico y valores del gobierno de los Estados Unidos para el año 1997 es usada para definir el universo y diseñar los arquetipos para los fondos seleccionados a nivel consolidado. Los fondos seleccionados incluyen Puerto Rico Investors Tax-Free Funds I, II, III y IV; Puerto Rico Tax-Free Target Maturity Fund y el Merrill Lynch Puerto Rico Tax-Exempt Fund. El informe consolidado incluye todos los fondos registrados en la Oficina del Comisionado de Instituciones Financieras al 31 de diciembre de 1997. Los resultados de la investigación muestran que la distribución porcentual de los valores incluidos en las inversiones de los fondos locales siguientes:

| Fondos | Gobierno de P.R. | Hipotecas | Gobierno E.E. U.U. | Otros |
|---|------------------|-----------|--------------------|-------|
| Puerto Rico Investors Tax-Free Funds I, II | 35.99% | 34.35% | 29.15% | .51% |
| Puerto Rico Investors Tax-Free Funds III,IV | 23.43% | 43.65% | 32.45% | .47% |
| Puerto Rico Tax-Free Target Maturity Fund | 8.53% | 57.51% | 33.96% | 0% |
| Merrill Lynch P.R. Tax-Exempt Fund | 35.84% | 31.04% | 33.12% | 0% |
| Fondos Locales* | 22.97% | 44.26% | 31.85% | .92% |

* Incluye las Inversiones Totales de todos los fondos registrados en Puerto Rico.

La mayoría de las inversiones de los fondos locales corresponden a fondos que proveen ingresos exentos del pago de contribuciones. Estas inversiones incluyen una porción significativa en GNMA's de Puerto Rico y en valores emitidos por agencias del gobierno de Puerto Rico.

En un análisis de la correlación de los rendimientos totales mensuales de seis de los fondos mutuos locales con los arquetipos propuestos, se encontró una correlación lineal positiva para todos los fondos. El coeficiente de correlación promedio entre los rendimientos de los fondos y los arquetipos fue de 0.6812 para el Arquetipo 1, 0.6769 para el Arquetipo 2 y 0.6686 para el Arquetipo 3. Esto demuestra que los rendimientos de los fondos están relacionados a los rendimientos de los arquetipos aunque no es suficiente para probar que los arquetipos propuestos sean representativos del estilo de inversión de las carteras de los fondos mutuos de Puerto Rico.

Analysis of Six Major Disasters of the Mid-1990s Related to Financial Derivatives and Lessons Learned

José A. Pérez Delgado

Research Abstract

In the mid-1990s we find two years which will go down in the History books as two of the worst years in the financial markets with regard to financial derivatives. Those two years brought us tales of massive losses in the financial world. Losses that were allegedly caused by financial derivatives. The names of the companies that bore the brunt of those losses are names that rank among the who's who of companies. Companies clearly among those most admired and looked after.

The news was bad. Big losses. Litigation and firings ensued. The markets became concerned and calls were heard for cures that spanned from additional regulation to outright prohibition of their use. Yet a few years after the first so-called derivatives disasters were disclosed, the market now seems very comfortable with their use and no new disasters have been announced in the past three years.

This project looks at the available information related to the much publicized disasters. The effort of this project is to glean the reasons why

FORUM

these losses did occur and the lessons learned in the process. It also presents the most recent annual data of derivatives used by publicly reporting institutions in Puerto Rico.

This research was hampered from the very beginning by the lack of available information. Corporations tend to be as closely guarded as possible with their problems, within the disclosure rules and guidelines that apply to them, particularly when the matter under consideration happens to be one that soils their good name and reputation. Thus, many items in this project were pieced together from many sources and from conclusions derived from that information.

Our research leads us to conclude that the disasters were the result of the improper use by management of a new financial technology. Several of the so-called disasters really were not the result of the derivatives themselves but of bad management. Even more some of the tales in the press were wrongly labeled as derivatives disasters when they were not.