

encias
puede
le dar
ismos

tución
1992
cogen
mente
isitos
asarán
rgani-
hagan

son: la
os, la
ite, la

as que
nos en
ña, en
gicos,
dunda
uturo.
n este
sterior
s para
dichas

gui V.

Nuevos enfoques metodológicos en la enseñanza de las carreras de administración, contabilidad y auditoría

Luis Alberto Werner-Wildner Q.

Vice-Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas
de la Universidad Diego Portales.
Contador Auditor. Profesor de Estado. Licenciado y Magister en Educación.
Estudios doctorales en Educación.
Además es profesor titular en la Universidad de Santiago de Chile.
Vice-Presidente de la Comisión Técnica de Educación
de la Asociación Interamericana de Contabilidad.

Margarita Mahncke Torres

Directora de la Escuela de Auditoría de la Universidad Diego Portales.
Contador-Auditor. Profesora de Estado. Licenciada y Magister en Educación.
Profesora de la Universidad de Santiago de Chile.
Presidenta de la Comisión de Ética y Ejercicio Profesional de la Asociación
Interamericana de Contabilidad.

El
Admi
en las
hábil
mient
anteri
toda l

La
en el s
y, por
lós al
silenc

Es
con la
y hol
equip
interi

Pe
form
estuc
form

L
vent
otros
vista
vista

RESUMEN

La apertura de fronteras en la economía mundial ha provocado cambios continuos y acelerados en múltiples aspectos, dentro de los cuales está la formación de los nuevos profesionales. El análisis de la pedagogía explícita e implícita enmarcada dentro de la clásica relación profesor, alumno y medios educativos, lleva a plantear nuevos enfoques metodológicos en la enseñanza de la administración, contabilidad y economía.

I. Introducción

El cambio continuo a que está expuesto el entorno global de la economía mundial, ha provocado una crisis en la formación de los profesionales en Administración, Economía y Contabilidad, la que se aprecia especialmente en las universidades latinoamericanas. Estas no han sido lo suficientemente hábiles para adoptar nuevos métodos en el proceso enseñanza-aprendizaje, mientras la sociedad es cada día más exigente con los nuevos profesionales. Lo anterior se aprecia en que los antiguos métodos formativos siguen vigentes con toda la problemática que ello significa.

La clase magistral o tipo conferencia -como forma de enseñanza- se apoya en el supuesto que en la práctica educativa están, por una parte, «los que saben» y, por otra, «los que ignoran». Los primeros son los profesores y los otros son los alumnos que tienen que aprender, por lo cual deben escuchar respetuosa y silenciosamente para recibir en depósito todo cuanto les dicen los que saben.

Esta forma pedagógica se torna poco aceptable, porque no está de acuerdo con las exigencias de los tiempos actuales, esto es, visión compartida, sistémica y holística de los problemas, dominio personal de un tema, aprendizaje en equipo, lo que permite fortalecer tanto la integración territorial nacional y la internacional con países de la región como fuera de ella.

Por diferentes caminos y con alcances diferentes, se han buscado nuevas formas de relación educativa que tienden a una pedagogía que permita que los estudiantes, futuros profesionales, se transformen en sujetos activos de su formación.

La propuesta de este trabajo busca conocer el significado, aplicaciones, ventajas y desventajas de la pedagogía implícita, que persigue, al igual que los otros tipos de pedagogía, formar un profesional integral tanto desde el punto de vista de la totalidad y diversidad del conocimiento, así como desde el punto de vista de su desarrollo personal armónico.

II. Concepto de pedagogía implícita

La pedagogía es definida como la ciencia que se ocupa del proceso enseñanza-aprendizaje y por extensión de los problemas educativos y de las teorías educativas.

Aunque se tiende a considerar a la pedagogía como una ciencia autónoma, en lo que respecta a los métodos en que debe basarse el proceso educativo, los fines a alcanzar con estos métodos se han visto íntimamente ligados a los ideales y tendencias culturales de cada época histórica. Por ejemplo, en la Antigüedad clásica el ideal lo encarnaban las figuras del ciudadano y el orador; en la Edad Media, en cambio, eran el santo y el perfecto caballero; en el Renacimiento el ideal era fundamentalmente estético, y en la actualidad el ideal se denomina emprendedor.

Por emprendedor se entiende a quien acomete acciones dificultosas o azarosas; en administración, a un generador de empresas; él, como la empresa, surgen como resultado de un conjunto de fuerzas que lo genera, y que impulsan su comportamiento dentro de la vida comunitaria. Los emprendedores son personas dotadas de un alto potencial generador, creador, innovador y realizador. Son individuos que se proyectan formativamente y necesitan ejercitar creatividad e ingenio en condiciones restringidas a simples situaciones intrascendentes en la vida.

La pedagogía se apoya cada vez más en los resultados que proporciona la investigación experimental, realizada por los mismos profesores o especialistas en psicología genética, sociología, sociometría y psicoanálisis. Es así como han surgido diversos movimientos educativos tales como pedagogía institucional, educación cooperativa, pedagogía no directiva y pedagogía implícita, entre otros.

Este último concepto de pedagogía implícita corresponde al aprendizaje, producto por una parte de situaciones educativas acontecidas fuera de la sala de clases y, por otra, a una deformación del clásico triángulo integrado por profesores, alumnos y medios educativos, pertenecientes a la pedagogía explícita. (Ver gráfico N° 1)

La
es aqu
refiere
todos
so en
Ejem
en las
para c
mátic

Er
que s
objet
es, qu
difus
norm
impli
extra
casos
aún t

L
ni el
emb
En e
educ

III.

1.

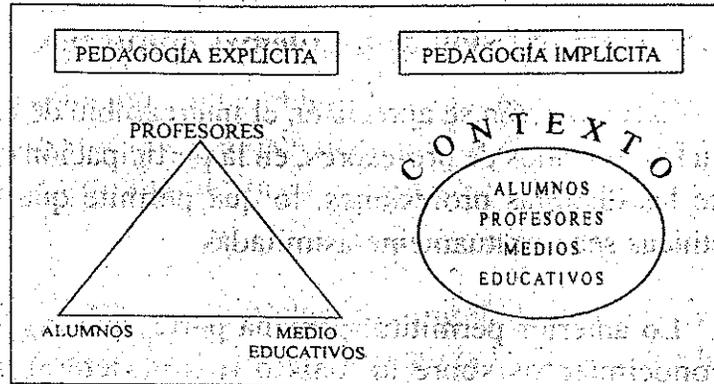
I
func
pref

Mede

Gráfico N° 1

Relaciones profesor-alumno, medios educativos

La pedagogía explícita es aquel concepto que se refiere más bien a los métodos a utilizar en el proceso enseñanza-aprendizaje. Ejemplo de ella se encuentra en las distintas metodologías para enseñar lectura, matemática y otras disciplinas.



En general, en los otros estilos de pedagogía no se consideran los mensajes que surgen en una relación profesor-alumno al margen de los contenidos y objetivos explícitos de los aspectos educativos. Los mensajes implícitos, esto es, que se entienden incluidos en otros, aunque no se expresen, son numerosos, difusos y normales como ocurre en todo proceso de comunicaciones. Son normales ya que el profesor es un generador y vehículo de numerosos mensajes implícitos que envía en el cumplimiento de su misión. Por lo anterior, es de extraordinaria importancia considerar este tipo de pedagogía, la que, en algunos casos, puede producir distorsiones importantes en el proceso educativo, más aún tratándose de tema de formación de administradores profesionales.

La pedagogía implícita contempla situaciones en las cuales, ni el objetivo, ni el contenido corresponden a una materia en particular, y en las que, sin embargo, la institución educacional desea implícitamente que haya formación. En estos casos la institución suplente, sin saberlo, necesidades formativas que la educación general explícita difícilmente puede satisfacer.

III. Pedagogía implícita y aprendizaje

1. Lugares, formas y funciones de la pedagogía implícita

Es posible determinar la forma que asume este concepto así como sus funciones y, por derivación, los lugares en los cuales se desarrolla en forma preferente.

En consideración parcial de lo señalado por J.C. Usunier (1), la pedagogía implícita en la formación de profesionales en contabilidad, economía y administración, aparece en las siguientes situaciones:

1.1. Comprensión de problemas culturales

Esta situación se aprecia en el intercambio de estudiantes preferentemente, en las pasantías de profesores, en la participación en congresos y otros eventos de las distintas profesiones, lo que permite que las diferencias culturales y étnicas sean mutuamente asimiladas.

Lo anterior permitirá, por una parte, que los estudiantes incrementen sus conocimientos sobre un país o región determinado, desde su historia, su idiosincrasia, estilos de vida y otros, hasta los gustos y necesidades actuales de la población.

Por otra parte, permitirá, una vez que los estudiantes se gradúen y ejerzan su profesión, que se incrementen los lazos comerciales entre los países producto de este nuevo conocimiento adquirido en el pasado.

La comprensión profunda de las diferencias culturales inclina a los hombres de negocios hacia el comercio internacional, adoptando sus productos al mercado extranjero o mejorando su posición ante algún tipo de negociación.

En lo que dice relación con los profesionales de la Administración, Contabilidad y Economía este conocimiento se refiere a la aplicación de la normativa contable, tributaria, arancelaria y de auditoría que se utiliza en otros países, la valorización de los activos, los efectos tributarios de las negociaciones, la auditoría de las calidades, entre otros temas de interés internacional.

1.2. Mejoramiento de la autoestima

La autoestima se refiere a la valoración positiva o negativa que una persona hace de las características definitorias o descriptivas de sí mismo. Incluye las emociones que asocia a éstas y las actitudes que tiene respecto de sí mismo.

Uno de los principios importantes en Educación señala que «un alumno con autoestima positiva obtendrá mayores éxitos», tanto en su rendimiento escolar

como
soluc
logra

D
habil
entre
de ej
peda

L
desa
inter
perr
mejc
refue
inno

1.3.

E
pero

M
recil
algu
todc

S

en t
orga
pase
moi
mu
los
apr
apr

como en su desenvolvimiento en la sociedad, en la vida, en su capacidad para solucionar problemas, en su modo de relacionarse con los demás, es decir, logrará un desarrollo más adecuado de su personalidad.

De este modo, el estudiante no sólo deberá conocer qué comportamiento o habilidades se requieren para solucionar un problema (este conocimiento se lo entrega la pedagogía explícita), sino que también debe confiar en que es capaz de ejecutarlas o emplearlas exitosamente (esta confianza se la entrega la pedagogía implícita).

La formación adquirida a través de la pedagogía implícita permite un desarrollo intelectual fuerte y otorga una nueva personalidad, que mejora la interacción en el mundo de los negocios. Esto se traduce en una actitud que permite al recién egresado autopresentarse a pedir un puesto de trabajo, valorizar mejor sus capacidades, superarse frente a eventuales fracasos. En general, refuerza sus motivaciones, espíritu de investigación, creatividad y le permite innovar en las materias de su especialidad.

1.3. Desarrollo de aptitudes para administrar

En general en las escuelas de administración se habla mucho sobre el tema, pero da la impresión que los estudiantes se sienten frustrados.

Muchos de ellos desean experimentar en la práctica los conocimientos que reciben de sus profesores, lo que se logra precisamente con las prácticas que algunas universidades exigen, ya que en éstas los alumnos no logran aplicar todos los conocimientos teóricos adquiridos en la escuela.

Sin embargo, cuando el estudiante moviliza sus capacidades y conocimientos en torno a objetivos relacionados con sus actividades estudiantiles, vale decir, organización de eventos tales como claustros, charlas, coloquios, fiestas o paseos, aplica integralmente sus conocimientos de administración. En estos momentos experimentará el éxito o el fracaso y aprenderá que no siempre, por muy bien que se planifiquen las actividades, ocurre lo mejor ni en el mejor de los mundos. Este es un claro ejemplo de pedagogía implícita, el que, como se aprecia, está absolutamente desprendido de las formas tradicionales de aprendizaje.

1.4. Desarrollo de aptitudes de negociación

Gran parte de la educación actual parece basarse operacionalmente en el supuesto «el estudiante que sabe más, será un mejor profesional».

Los autores desean proponer un cambio en la máxima señalada: «el estudiante se convertirá en un profesional de éxito, siempre que pueda disponer de una atmósfera adecuada para su crecimiento».

En este contexto, en la sala de clases se debe crear un clima de éxito, en que cada individuo tenga la oportunidad de sentirse valioso y un clima afectivo adecuado, dando la oportunidad de dar y recibir amor. Interesa lograr un ambiente natural y humano.

Para lograr esta aptitud, el profesor debe tener confianza en que, en esta atmósfera que ha contribuido a crear, se da un tipo de aprendizaje que es significativo para la persona y que nutre el desarrollo total del individuo, al mismo tiempo que incrementa su familiaridad con un campo dado del conocimiento.

Es bien sabido que entre los profesores, los alumnos y la institución formadora existen numerosas zonas de negociación, las cuales implican campos de pedagogía implícita. Entre éstas:

- a) Algunas instancias de reclamos, en las cuales los estudiantes hacen presente su parecer ante situaciones relacionadas con los aspectos formativos que reciben.
- b) Situaciones relacionadas con problemas personales que les han impedido cumplir con determinadas exigencias de cátedra. En esos casos los estudiantes deben negociar directamente con sus profesores la manera de corregir los problemas.

1.5. Desarrollo de aptitudes que permitan a los estudiantes administrar su carrera

Los conocimientos adquiridos por medio de la pedagogía implícita permiten al estudiante administrar de manera eficiente el currículo de la carrera. La interacción desarrollada con sus profesores y condiscípulos les permite aprender

cuál e
aprer
activi
poste

1.6.

Es
profe
orgar
asoci
la int
viger

E
serie

E
amor
sabe

E
prep
básic

P
orga
clier
luan
los e
una
des
inte
llan
real

Mede

cuál es el mejor camino para concluir exitosamente sus estudios. El estudiante aprende a administrar mejor su tiempo, a ordenarse y a programar sus actividades. Esto, indudablemente, le otorga una experiencia previa que volcará posteriormente en su trabajo.

1.6. Relación del «saber hacer» con la comprensión de las actividades políticas de la organización

Esta es una aptitud complementaria a la de negociación, ya que en la vida profesional el juego del poder es un concepto importante en el desarrollo de las organizaciones. Por una parte, en la actualidad, el concepto de PODER está asociado con el de conocimiento. Se vive en la sociedad del conocimiento o de la información, donde la máxima «SABER ES PODER», está cada vez más vigente.

El psicólogo americano A.H. Maslow plantea que las personas tienen una serie de necesidades que deben ser satisfechas para su realización individual.

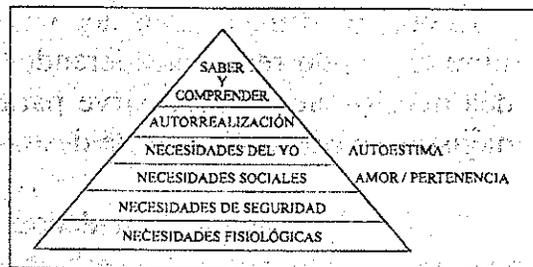
Estas necesidades son en orden sucesivo, las fisiológicas, las de seguridad, amor y pertenencia, de autoestima, de autorrealización y, por último, la de saber y comprender, tal como se muestra en el gráfico N° 2.

Gráfico N° 2

Pirámide de necesidades de Maslow

Este sistema supone un orden de preponderancia desde la necesidad más básica hasta la más compleja.

Por otra parte, una empresa no es una organización transparente, dedicada a sus clientes, preocupada de su imagen, evaluando a sus trabajadores para promoverlos en forma objetiva de acuerdo con sus méritos. Al contrario, una empresa es una organización compleja manejada por seres humanos, con todas sus virtudes y defectos. Al relacionarse los estudiantes con grupos de profesores y con integrantes de la administración de la institución en la cual estudian, desarrollan habilidades para la relación interpersonal que los prepara para enfrentar la realidad profesional.



2. Características del aprendizaje en pedagogía implícita

Podría aseverarse que el proceso de aprendizaje en el caso de la pedagogía implícita es de carácter primario o integrativo, mientras que en el caso tradicional éste es secundario y diferido. El proceso de aprendizaje implícito es de ensayo-error y desemboca en una integración directa de las aptitudes con el comportamiento, producto de las experiencias. Esto le da el carácter de integrativo.

El carácter primario está dado porque el estudiante no tiene conciencia del proceso ni de la situación de aprendizaje vivida. Esta situación la captará posteriormente al analizar los hechos en los cuales le ha tocado participar, y seguramente, cambiará su actitud frente a situaciones similares.

Sobre el particular, es indudable que en los diversos cursos seguidos por los estudiantes no se desarrollan actitudes, sino más bien se obtienen conocimientos de carácter teórico. Los cursos corresponden a un enfoque pedagógico distanciado y secundario, como ya se enunciara anteriormente. Ejemplo de ello lo constituye la clase magistral en que la distancia entre el profesor y el alumno se ve reforzada por la complejidad que implica codificar-decodificar el mensaje que aquel desea transmitir.

No debe olvidarse que la comunicación lingüística, precisa o no, es explícita, pero una parte de la comunicación que debe establecerse en la relación pedagógica en general, depende de los mensajes implícitos que tienen carácter no verbal.

El objetivo final de toda acción de aprendizaje busca una mejor actuación sobre el mundo real, considerando que el interés del estudiante deriva de la idea que lo que escucha sirve para algo. Por ello, la metodología de clase magistral puede ser fuente de desmotivaciones en determinadas materias.

La dificultad de codificar-decodificar el mensaje en una clase de este tipo no se refiere a los mensajes verbales, que a menudo son muy explícitos, sino el carácter contextual de dichos mensajes en relación a una acción en el mundo real. La situación planteada se ejemplifica en el gráfico N° 3 siguiente:

Gráfico N° 3

Codificación, decodificación de mensajes

CONCEPTOS DE CONTABILIDAD ECONOMÍA Y ADMINISTRACIÓN	CODIFICACIÓN	DECODIFICACIÓN
CRÉDITO DOCUMENTADO	FORMULARIOS	¿CUÁL ES SU USO?
CICLO DEL PRODUCTO	CURVAS	¿SON REALES?
ACTIVO	RECURSOS	¿CÓMO SE VALORIZAN?
USO DEL VAN	FÓRMULAS	¿CÓMO PREVER?

Del esquema se aprecia claramente que uno de los orígenes importantes de la dificultad para motivarse la encuentran los alumnos en enseñanzas muy enfocadas al contenido en mensajes explícitos pero pobres en contexto, esto es, que no se les muestra el marco de circunstancias en las que se sitúa el hecho.

Para reconstruir la utilidad de estos conocimientos y, en consecuencia, su motivación el estudiante debe decodificar toda una parte del contexto que se encuentra implícito en el mensaje.

Ahora bien, la pedagogía implícita es muy débil en el caso de mensajes de contexto pobre y muy fuerte en el caso de contextos ricos. Con la pedagogía explícita pasa exactamente lo contrario. Con respecto a la sanción otorgada por el proceso de enseñanza-aprendizaje, en el caso de la pedagogía explícita ésta se obtiene por medio de la evaluación y calificación. En el caso de la pedagogía implícita la sanción proviene del mundo real. El éxito o el fracaso no tienen en absoluto el mismo significado; una evalúa un conocimiento o, mejor dicho, una presunción de aptitud general; la otra, una aptitud real en un caso particular.

Con relación a lo anterior es interesante examinar el papel que juegan las denominadas pedagogías activas, vale decir, discusión de casos, juego de roles y juegos de empresas, por ejemplo, que permanecen como pedagogías del tipo explícitas, tanto por su objetivo como por su contenido, ya que ellas intentan crear cierta riqueza contextual.

El análisis de algunas de estas pedagogías activas muestra lo siguiente:

- a) El método de casos se mueve en un plano intelectual. Se trata de pensar analíticamente, de separar lo esencial de lo secundario y detectar las prioridades. Presenta un problema de administración inserto en una situación calificada de real en una empresa. La discusión involucra a los estudiantes en la resolución del problema, que es de la empresa. Exige, por lo tanto, conocimiento en las áreas de planificación, organización y finanzas, mientras que no resulta posible dominar los problemas de dirección sin buenos conocimientos psicológicos. Además, los alumnos siguen siendo externos, de hecho al caso y, por ende, a la empresa que pretenden ayudar.
- b) Los juegos de roles exigen representar, en forma muy explícita, a un personaje. Permite, por una parte, a los actores comprender el comportamiento de otros, y por otra, al grupo, que sea dirigido hacia una discusión acalorada, aunque no demasiado violenta.

A menudo resultan diferencias de opinión muy grandes acerca de si un actor debe ser censurado por su actitud; de cuáles han sido los motivos que lo llevaron hacia una determinada conducta; y de cuál sería el mejor camino para corregir o dominar una situación enmarañada.

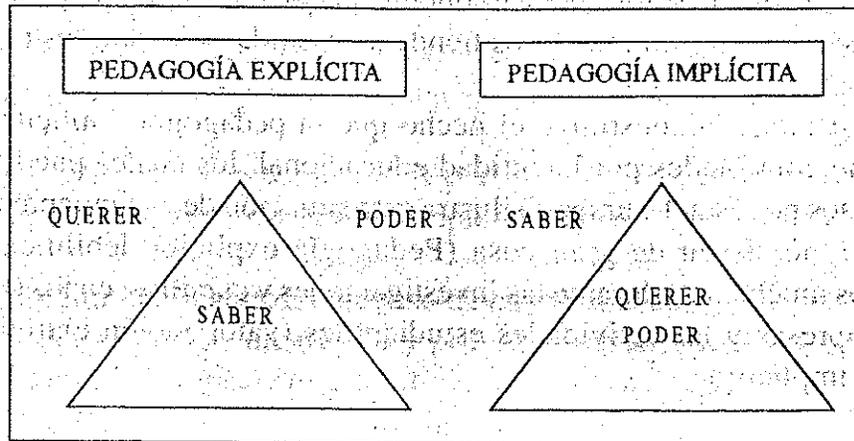
Cuando los estudiantes tienen éxito en su representación, no se sabe muy bien si éste se debe a sus condiciones histriónicas o a su involucramiento en relación con la situación.

- c) Los juegos de empresas son otra forma de enriquecer el contexto en pedagogía explícita ya que, mientras el caso agrega valor por informaciones sobre la situación, el juego de empresas lo hace por una simulación de una situación de competencia, del proceso de toma de decisiones y de su adaptación en función de los resultados y de las modificaciones del entorno.

Mientras la pedagogía explícita está centrada totalmente en el Saber, la explícita lo está en el Querer y el Poder, tal como se muestra en el gráfico N° 4.

Gráfico N° 4

Trilogía clásica - Querer, Saber, Poder



Ninguna de las dos formas de pedagogía debe ser descartada en la formación de los profesionales de la contabilidad, economía y administración, ya que los conocimientos (Saber) deben ser movilizados buscando un proyecto (Querer) que precisa actuar sobre el mundo real (Poder).

IV. Ventajas y desventajas de la pedagogía implícita

1. Ventajas

Una de las principales ventajas que ofrece la pedagogía implícita consiste en que desarrolla competencias, actitudes y conductas cuya característica principal es que no están ligadas a un conocimiento preciso, las que, en el caso de administración de empresas, son muy apreciadas en la práctica por los directivos y ejecutivos empresariales. Como ejemplo de lo anterior, debe recordarse la referencia a la comprensión de problemas interculturales formulada en páginas anteriores.

Otra ventaja de la pedagogía implícita se encuentra en que ésta enfrenta en muy buena forma el problema planteado por lo que Usunier ⁽²⁾ denomina «Adaptación temporal de la enseñanza». Ello se produce porque la pedagogía implícita encuentra sus bases en el mundo real, en consecuencia se alimenta con datos del presente, sin apoyarse en el porvenir.

2. Desventajas

Dadas las características informales de la pedagogía implícita, es posible que se produzcan conflictos con la explícita, ya que el estudiante que participe en numerosas situaciones implícitas tiende a descuidar sus estudios regulares.

Otra desventaja la constituye el hecho que la pedagogía implícita genera mensajes no controlados por la entidad educacional, los cuales puede que no sean deseados por ésta. Usunier (3) ilustra esta situación de la siguiente manera: «Las clases no sirven de gran cosa (Pedagogía explícita débilmente útil), aprendemos mucho más durante las investigaciones y cursillos, en los contactos con las empresas y las actividades estudiantiles (valorización extrema de la pedagogía implícita).

Sobre el particular, es conveniente señalar que la actitud indicada por Usunier deriva de la idea que la administración tiene una naturaleza eminentemente pragmática, refractaria a toda teorización y que aquélla sólo puede ser aprendida en el terreno. Esta idea es muy discutible desde el punto de vista pedagógico ya que plantea que la experiencia se identifica plenamente con el aprendizaje.

A menudo no se saca el partido adecuado a las situaciones implícitas, por desconocimiento de este tipo de pedagogía, la cual puede perfectamente complementarse con la explícita y contribuir de esta manera a una mejor formación de los futuros profesionales. Hay que tener presente que no todos los estudiantes llegarán a ser gerentes generales o directores de empresas. Es necesario considerar, además, que no todos los ejecutivos y directivos son personas con poder puro; en la práctica se les pedirá dar pruebas de competencias que están, a menudo, en la frontera del conocimiento y de las aptitudes. Por ejemplo, ellos deberán saber leer un balance y un estado de resultados e interpretarlos, pero al mismo tiempo deberán desarrollar conductas de comunicación dentro y fuera de la empresa que dirijan.

V. Conclusiones

Dada la importancia de la pedagogía implícita en la formación de administradores, es necesario proceder a una explicitación mínima de los lugares en los cuales aparece la pedagogía implícita, de sus objetivos y sus costos, vale decir el costo que significa el tiempo de los profesores, los alumnos y la

admin
este c
accior

Sir
pedag

a.

b.

Fi
obliga
es de
reflex

Bibl

AND

BIRI

BUS

LAM

MIF

USU

DIC

Medel

administración del establecimiento, con el objeto de evaluar el rendimiento de este concepto pedagógico y corregir las desviaciones que se aprecien en su accionar.

Sin embargo, hay que tener un extremo cuidado, ya que al instituir la pedagogía implícita se corren dos riesgos:

- a. Oficializar una competencia entre pedagogía implícita y explícita, cuando en la realidad son conceptos complementarios.
- b. Disminuir la eficacia del proceso de enseñanza-aprendizaje implícito, el cual dejará de ser integrativo y primario, ya que siendo algo instituido disminuirá su capacidad educativa.

Finalmente, se puede decir que toda política de pedagogía implícita tiene la obligación de ser subterránea e incluso oculta para los estudiantes. Sin embargo, es deseable que los docentes y la institución alcancen un nivel mínimo de reflexión sobre el tema.

Bibliografía

- ANDER EGG, Ezequiel. *Hacia una pedagogía autogestionaria*. Editorial Humanitas. Buenos Aires. Argentina. 1989.
- BIRKERNBIHL. *Formación de Formadores (Train de trainer)*. Editorial Paraninfo. Madrid. España. 1990.
- BUSHE, Gervase R. y SHANI, A.B. (Rami). *Estructuras paralelas de aprendizaje*. Editorial Addison-Wesley Iberoamericana. Delaware. Estados Unidos. 1993.
- LAMATA COTANDA, Rafael V. *Enfoque metodológico para la formación*. Editorial Comunidad de Madrid. Madrid. España. 1991.
- MIFSUD, Tony S.J. *Propuestas éticas para el siglo XXI*. Editorial San Pablo. Santiago. Chile. 1993.
- USUNIER, Jean. *Pedagogie implicite*. Editorial ESCP. 1991. París. Francia.
- DICCIONARIO ENCICLOPÉDICO Planeta. Editorial Planeta. Madrid. España. 1984.

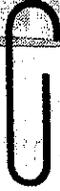
sible
cipe
ares.

nera
e no
era:
ítal),
ctos
le la

mier
ente
dida
o ya
e.

por
ente
ejor
odos
Es
son
cias
Por
os e
s de

i de
ares
vale
y la



**CONSULTORIO CONTABLE
UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA**

**UNA PROYECCIÓN DE LA UNIVERSIDAD
HACIA LA COMUNIDAD
SERVICIOS DE CONSULTORÍA EN:**

- * AUDITORÍA
- * SISTEMAS CONTABLES
- * SISTEMAS DE COSTOS
- * CONTROL PRESUPUESTAL
- * ANÁLISIS FINANCIERO
- * IMPUESTOS
- * CONSULTORÍAS

INFORMES:

**UNIVERSIDAD DE ANTIOQUIA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
CONSULTORIO CONTABLE
APARTADO 1226
TELÉFONO: 210 58 10 - TELEFAX: 233 12 49
MEDELLÍN**