



DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

Versiones anteriores podrán descargarse en: www.lee.edu.pe

Volumen 02 n° 52

Período de Publicación

05.10.09 - 20.10.09



Índice

Hacia más y mejor inversión, las APP (I,II)	2,3
Gestión de riesgo empresarial	4
Negocios con el Canadá	5
Hacia una mayor conciencia regulatoria	6
Estadística: economía de las Américas y peruana	7
Seminario: Administración del riesgo empresarial	8
Eventos y servicios empresariales	9

Hacia más y mejor inversión, las APP (I)

(Una versión de este artículo del IEE, apareció en la revista "Visión Empresarial" de la CCLL, Set 2009)

El Perú destina a la provisión de infraestructura de servicios públicos (transporte, saneamiento, educación, salud, electricidad, telecomunicaciones, etc) equivalente al 2,5% del PBI, los países latinoamericanos invierten el 4%, el Banco Mundial considera como óptimo 7-9% (A. Müller, Rev. Contact, Abr-Jun 2009, Amcham).

Todas las economías, ricas y pobres por igual, deben dedicar recursos limitados a satisfacer necesidades contrapuestas, procurando equilibrar la inversión en capital físico y la inversión en capital humano (educación, salud y otros) y garantizando al mismo tiempo que haya ingresos suficientes

Asimismo, la Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional (AFIN), estima que la brecha de infraestructura de servicios públicos (excluye educación, salud y vivienda) es de US\$ 37,000 millones, para tener niveles de cobertura similar a Chile.

Marco legal de las APP

La necesidad de impulsar la inversión pública regional y local, con participación del sector privado, tiene el marco legal (www.proinversion.gob.pe) en:

- Ley N° 29230, Ley que impulsa dicha inversión (Mayo 19, 2008)
- Decreto Supremo N° 147-2008-EF, Reglamento de la ley 29030 (Dic 8, 2008)
- Decreto Supremo N° 090-2009-EF, Modifica el Reglamento (Abril 20, 2009).

Precisiones sobre las APP

El término asociación público-privada (APP) se refiere a los acuerdos en virtud de los cuales el sector privado suministra activos y servicios de infraestructura tradicionalmente provistos por el Estado. Las APP pueden establecerse mediante concesiones y arrendamientos operativos.

Si bien pueden crearse para una amplia variedad de proyectos de infraestructura social y económica, hasta ahora en el mundo se las ha utilizado principalmente para proyectos de infraestructura de

transporte (carreteras, puentes y túneles) y de "alojamiento" (hospitales, escuelas y cárceles).

Los estudios empíricos arrojan estimaciones muy diversas del impacto de la inversión en infraestructura sobre el crecimiento económico, y es difícil separar los efectos vinculados con la infraestructura de los atribuibles a otros factores, como el gasto en el capital humano o el clima empresarial.

No obstante, la calidad de la infraestructura física afecta claramente a la productividad de un país, la competitividad de sus exportaciones y sus posibilidades de atraer inversión extranjera.

Niveles de Inversión. Enfoque del margen existente

Las estimaciones del monto de inversión que cualquier país dado necesita para satisfacer sus necesidades de infraestructura varían significativamente. Las que se basan en el concepto de convergencia con el nivel de los países más avanzados (o de los "líderes regionales" en infraestructura) tienden a ser mucho mayores que las que contemplan lo requerido para superar restricciones específicas.

Un método más acertado sería evaluar el margen existente para movilizar recursos, tanto públicos como privados, para atender el gasto en infraestructura dentro de un marco de políticas sólido desde el punto de vista macroeconómico y sostenible en el

Las APP bien estructuradas e implementadas ofrecen la posibilidad de lograr una mayor eficiencia en construcción de activos de infraestructura y prestación de servicios conexos y, por ende, reducen los costos del Estado cuando brinda dichos servicios

plano fiscal y, en forma paralela, identificar aquellos proyectos a los que debería darse prioridad en función de su tasa de rentabilidad económica y social

De lo tradicional a las APP

En Perú se ha avanzado en marco legal de las APP; mas es necesario enfatizar la diferencia entre lo tradicional y las APP, pues es debería reforzar el proceso. El gráfico siguiente ilustra al respecto. Una diferencia clave entre las APP (financiamiento privado)

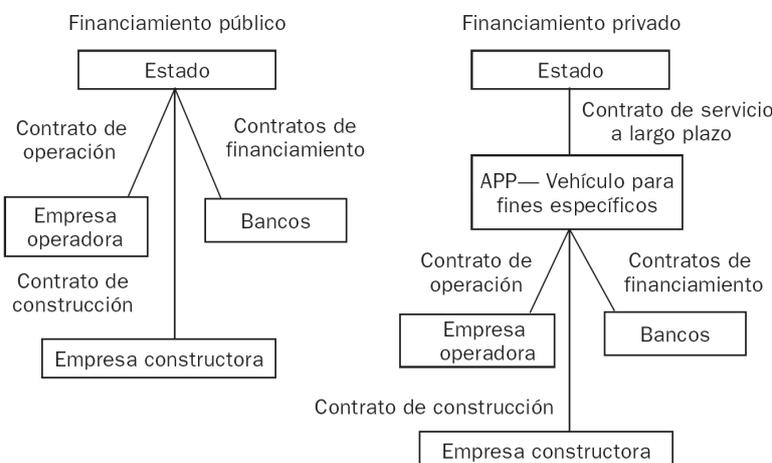
Hacia más y mejor inversión, las APP (II)

Y adquisiciones pública tradicionales (financiamiento público) es estructura de contratos involucrados. Mientras que en caso del financiamiento público quien contrae deuda es el Estado, en marco de una APP la deuda es contraída por el sector privado.

A su vez, el Estado celebra con el sector privado un contrato de servicio a largo plazo, en el que se especifican sus obligaciones de pago y demás responsabilidades frente a ese sector.

En pocos casos, el Estado no tiene obligaciones directas de pago (ejemplo, caso carretera de peaje), pero en mayoría de estos acuerdos tiene obligaciones directa (ejemplo, caso por pagos por disponibilidad y peajes indirectos o "peajes sombra"). En general tiene obligaciones contingentes explícitas o implícitas.

Comparación entre las adquisiciones tradicionales (financiamiento



Source: "Public Investment and Public-Private Partnership", *Economic Issues* 40, page 9. Dec 2007, FMI.

Estructurar e implementar buenas APP

Las APP bien estructuradas e implementadas ofrecen la posibilidad de lograr una mayor eficiencia en construcción de activos de infraestructura y prestación de servicios conexos y, por ende, reducen los costos del Estado cuando brinda dichos servicios.

Para que gobierno pueda garantizar que las APP suministren de forma eficiente servicios de infraestructura de alta calidad, factores esenciales son tres:

- El marco jurídico que rige a las APP;
- Los procesos para seleccionar e implementar las APP, así como la función que desempeña el MEF en este contexto, y
- Las obligaciones contractuales en las que se basan las APP y que determinan directamente el riesgo fiscal en que incurre el Estado. Además, el gobierno debería tener como objetivo la transparencia de contabilidad fiscal y una divulgación amplia y completa de todos los riesgos fiscales.

Veamos sobre el tercer factor. Una diferencia entre las APP y los proyectos encarados vía formas tradicionales de contratación radica en que las primeras permiten al Estado compartir con sector privado una proporción significativamente mayor de riesgos.

Una APP mal diseñada puede exponer al Estado a riesgos sustancialmente mayores debido a relación contractual a largo plazo que esta figura entraña. Un principio básico de todo mecanismo para distribuir riesgos es que cada riesgo debe ser soportado por parte que mejor pueda administrarlo.

Así, los riesgos de construcción y operación normalmente deberían estar a cargo del sector privado, mientras que Estado debería asumir riesgos que estén bajo su control, caso de los riesgos político y normativo.

Hay también riesgos en que Estado podría influir pero que puede o no tener que soportar, como de demanda, tipo de cambio y valor residual.

Conclusiones

- En el Perú hay buen espacio para avanzar en inversión en infraestructura, y en otros campos de la actividad
- Las APP aunque son un vehículo cada vez más difundido para infraestructura, no constituye una panacea.
- Garantizar que APP se establezcan por motivos correctos (aumentar eficiencia) y no para trasladar el gasto fuera del presupuesto y deuda fuera del balance
- Debería darse alta prioridad al fortalecimiento de la capacidad del país en lo referente a identificar y seleccionar oportunidades. para crear APP.
- Establecer los marcos legales y regulatorios apropiados para tales operaciones.
- Estructurar contratos que garanticen una transferencia adecuada de riesgos al socio privado, asignándoles un precio apropiado, y reflejar adecuadamente las APP en cuentas fiscales y en análisis de la sostenibilidad de la deuda. Hay que diferenciar el mensaje del mensajero.

Gestión de riesgo empresarial. Evitemos el chiste antiguo

Los gestores de riesgo equipados con las herramientas cuantitativas más sofisticadas no fueron capaces de prever el mayor acontecimiento de toda una generación: la quiebra sistemática y el contagio global de los mercados financieros.

Es claro que se ha progresado mucho en campo del análisis de riesgo, de su medición y en segmento de riesgo agregado. Mas buena parte de ese esfuerzo se ha dirigido hacia cosas relativamente fáciles de gestionar, con todo nada salió según se esperaba.

Es decir, no se tenían todos los datos, las técnicas no eran lo suficiente buenas. Se utilizaba poca infor-

Es posible construir modelos mucho más sofisticados cuando se dispone de volumen grande de datos. Esto no significa que el profesional esté centrándose en principales problemas de la empresa, porque ahí es donde hay datos frágiles y, casi siempre, exigen alguna toma de decisión

mación actualizada y, desafortunadamente, la culpa de crisis está extendida por amplio abanico de agentes, de órganos reguladores a gente del área de securitizaciones, inclusive los propios gestores de riesgo ("Mesa Redonda de Riesgo Financiero 2009", Wharton School, Universidad de Pennsylvania).

Como el chiste antiguo

No se prestó la debida atención a la norma que trata de los riesgos desconocidos frente a aquello que se conoce. En el caso de analistas de riesgo, o de profesionales de la comunidad académica que monitorean riesgos, existe la tendencia de enfocar el riesgo allá donde surgen datos nuevos, en vez de trabajar el riesgo por el riesgo.

La gente que acostumbra a razonar de modo analítico no se siente muy cómoda con eso. Pero es ahí donde hallamos, de hecho, buena parte de los riesgos a los que empresas se tienen que enfrentar. Es como aquel chiste antiguo en el que un hombre buscaba las llaves que había perdido de su auto debajo del poste de la luz, porque allí se veía mejor. Ha habido avances tremendos

En los segmentos de medición del riesgo y de ges-

La experiencia reciente indica que no significa que las estadísticas estén mal, o que no deberíamos usar modelos. Está claro que así debería ser, pero es preciso contextualizarlos y buscar ver en qué situaciones no sería adecuado recurrir a ellos

tió de crédito. Ellos tienen su lugar dentro de la empresa. No hay nada malo, en sí mismo, con la medición diaria del riesgo si es utilizada en determinados contextos como, por ejemplo, en la gestión de transacciones comerciales o de préstamos.

Pero sí se confió exageradamente en un tipo de gestión que proporciona un pequeño falso confort: tales medidas sofisticadas nos estaban protegiendo y midiendo todo aquello que tenía que ser medido.

Modelos de riesgo

Es importante para usuario de modelos cultivar un escepticismo saludable en relación a ellos. Así, nadie debe salir por ahí celebrando sus éxitos y distribuyendo regalos y pensando que sus problemas están resueltos. La actitud correcta se puede resumir en siguiente raciocinio: "El modelo, sin duda, está equivocado. ¿Dónde es más probable que esté el error? ¿En qué ocasiones acostumbra a ser más erróneo? ¿Qué se puede hacer para mejorarlo? Es preciso un escepticismo saludable.

La regulación y la institución

Se trata más de preservar lo que tenemos y lo que puede ser mejorado, no dejando de aumentar otras cosas más enfocadas al riesgo desconocido, el análisis de escenario y de estrés que el análisis puramente estadística, que es más histórico. Es preciso observar la naturaleza

Ha habido mejoras de gobierno a niveles regulatorio y de la institución en sí misma. En lo que respecta al nivel regulatorio, se debería prestar más atención a los riesgos sistemáticos.

En caso de cada institución, buena parte de mejora en gobierno vendría de reconfiguración de incentivos y también del reposicionamiento de gestión de riesgo en ámbito de institución, para que las decisiones estratégicas tengan más fuerza, puesto que no se hallan muy bien estructuradas actualmente.

Negocios con el Canadá. Una vía de doble sentido

Se inició la implementación, a partir del 1º de agosto del 2009, del TLCPC - Tratado de libre comercio entre Perú y Canadá. (CPFTA por siglas en inglés).

Con la excepción de algunas mercancías agrícolas, el TLC eliminará las obligaciones en todas las mercancías ya sea de manera inmediata a la puesta en marcha del acuerdo o los pagos de aranceles se eliminarán de manera paulatina.

En la web del Mincetur se halla el documento de 273 páginas, que muestra el cronograma arancelario del Perú, por categoría de desgravación.

En 2008, la venta de alimentos orgánicos al Canadá fue proyectada en \$2 mil millones esto es el doble del monto registrado el 2006, y se espera que el mercado crezca en un 20% en el futuro

Oficina de facilitación comercial (TFO)

Existe la Trade Facilitation Office Canada (TFO Canada), establecido en 1980 por la Canadian International Development Agency (CIDA), cuyo rol es ayudar a los países en vías de desarrollo (y emergentes como el Perú), a alistar sus productos para el mercado Canadiense.

La TFO para reforzar este proceso, recientemente publicó su primer e-newsletter (Septiembre 2009).

Alimentos étnicos y orgánicos

En el citado e-boletín, se señala que Canadá es el primer país en el mundo en vigilar el movimiento de productos orgánicos a través de sus fronteras, y ha aprobado recientemente un conjunto de *Regulaciones para Productos Orgánicos*.

Desde el 30 de Junio, 2009, los proveedores extranjeros deberán cumplir con las regulaciones en la misma forma que los proveedores domésticos.

El mercado de comidas étnicas y orgánicas es actualmente el de más rápido crecimiento en Canadá, llegando a un punto en que ambos segmentos de este mercado se sobreponen.

Muchos alimentos étnicos de origen Hindú, Halal, Kosher, Latino y Asiático, están uniéndose a la tendencia "étnico" convirtiéndose a la "ola Orgánica",

mientras el mercado de comida especializada se mueve hacia la cocina étnica mas sabrosa.

¿Está listo para exportar ?

Tomar la decisión de exportar puede basarse a veces en simple sentido común. En otras ocasiones puede que nada esté claro. Eso depende de una investigación cuidadosa y de un buen planeamiento, Exportación y Desarrollo Canadá (EDC) sugiere formularse las siguientes cuatro preguntas (e-boletín, TFO):

- ¿Existe algún interés por sus productos o servicios?
- ¿Está su compañía lista para afrontar el reto de exportar?
- ¿Cuenta Ud. con financiamiento en el lugar?
- ¿Ha desarrollado un plan detallado de mercadeo y comercialización?

Capacitación a Oficiales comerciales

En Ottawa Junio 4, 2009, la TFO Canadá organizó un seminario para Representantes de Comercio de países en vías de desarrollo acreditados en Canadá. El propósito fue proveer información comercial práctica a funcionarios de las embajadas.

Treinta y nueve oficiales comerciales tuvieron la oportunidad de aprender sobre el Mercado Canadiense de alimentos Orgánicos y nuevas regulaciones la certificación orgánica implementada por la Agencia Canadiense de Inspección de Alimentos

TFO Canadá capacita a sus funcionarios comerciales en temas relevantes al comercio exterior. En el Perú debería enfatizarse en ello, Mincetur - Promperú tienen tarea por cumplir.

Las ferias de negocios

Las ferias de negocios son medios populares para promover productos y servicios, atraer inversiones o socios y para aprender de la información de mercado obtenida en el terreno. Pero la participación solamente no garantizará el éxito

Una de las 10 preguntas a responder para medir el éxito en tales ferias, es ¿Tomó usted conciencia de su compañía, de sus productos o servicios?. (Canada export).

Hacia mayor conciencia regulatoria. Una nota conceptual

Recientemente se realizaron en Lima dos seminarios internacionales, en los cuales el IEE tuvo la oportunidad de participar:

- "Rol del Regulador de Agua Potable y Saneamiento en el Siglo XXI: Retos y Oportunidades", en marco de IX Asamblea Anual de la Asociación de Entes Reguladores de Agua Potable y Saneamiento de las Américas (ADERASA), el 29 y 30 de setiembre
- "Aporte de la regulación al crecimiento económico sostenible y a la calidad de vida de los ciudadanos", en el marco del II Foro Iberoamericano de Regulación (FIAR), el 1 y 2 de octubre.

En el primer evento, y tal como señaló el presidente de la SUNASS, José Salazar, el objetivo fue apoyar y promover mejoras en el sector agua y saneamiento, que redunde en servicios económicamente eficientes y financieramente sustentables.

En el segundo evento, se buscó consolidar las bases para alcanzar en Iberoamérica una regulación eficaz, que promueva el equilibrio entre los intereses de los usuarios y agentes privados con las metas y objetivos de interés público.

Proyectamos hacer luego un documento especial sobre agua y saneamiento, y de regulación en general, dada la relevancia del tema, que llegue a las

Hay amplia evidencia que sugiere que el fraude y provisión de baja calidad (no prevista por consumidor) por información asimétrica, son prácticas frecuentes en mayoría de industrias, a pesar de la existencia de mecanismos de mercado.

casi 40 mil personas que reciben esta publicación en forma directa. En esta oportunidad haremos unas reflexiones conceptuales sobre la regulación.

¿Porqué la regulación?

Uno de principales argumentos existentes para justificar la regulación de mercados es presencia de asimetría de información (AI) entre consumidores y proveedores respecto de la calidad del bien transado.

La existencia de AI entre oferentes y demandantes ha sido señalado en literatura económica en 2 tipos

de fenómenos: *riesgo moral* y *selección adversa*. El riesgo moral se origina esencialmente en incapacidad de los consumidores de observar el *comportamiento* de las firmas, el cual puede afectar la calidad del producto.

En este contexto, la falla de mercado (y de optimalidad Paretiana), puede ocurrir cuando no existen los incentivos necesarios para que las firmas

Un supuesto fundamental para que la mayoría de mecanismos de mercado puedan existir y operar es que la calidad del producto debe ser finalmente observable por los consumidores, ya sea antes o después de la adquisición

eviten acciones fraudulentas, o bien no realicen todo el esfuerzo necesario para proveer la calidad del producto que maximiza los beneficios colectivos del intercambio entre las partes.

Por otra parte, selección adversa se origina de la incapacidad de los consumidores de observar determinadas *características* de las firmas y del producto que comercializan.

En este contexto, la falla del mercado y la consecuente ineficiencia económica puede ocurrir al no poder distinguir los consumidores entre distintas calidades ofrecidas en el mercado, lo cual conduce a que las firmas de mayor calidad serán (ineficientemente) marginadas de las transacciones que se realizan en el equilibrio del mercado bajo selección adversa

Mecanismos de mercado y regulatorios

La literatura económica ha identificado una amplia gama de mecanismos de mercado y regulatorios que pueden, bajo ciertas circunstancias, ayudar a reestablecer una eficiente asignación de recursos, (incluso) entre los cuales se encuentra la autorregulación.

La alternativa natural a los mecanismos del mercado es la regulación pública de la calidad, la cual puede tomar varias formas. Los esquemas regulatorios más comunes son la certificación de calidad y la extensión de licencias.

ECONOMÍA

Economía de las Américas

	PIB real				Precios al consumidor ¹				Saldo en cuenta corriente ²			
	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010	2007	2008	2009	2010
América	5,7	4,2	-2,5	2,9	5,4	7,9	6,1	5,2	0,4	-0,7	-0,8	-0,9
América del Sur y México³	5,7	4,2	-2,7	3,0	5,3	7,7	6,3	5,3	0,7	-0,3	-0,6	-0,6
Argentina ⁴	8,7	6,8	-2,5	1,5	8,8	8,6	5,6	5,0	1,6	1,4	4,4	4,9
Brasil	5,7	5,1	-0,7	3,5	3,6	5,7	4,8	4,1	0,1	-1,8	-1,3	-1,9
Chile	4,7	3,2	-1,7	4,0	4,4	8,7	2,0	2,3	4,4	-2,0	0,7	-0,4
Colombia	7,5	2,5	-0,3	2,5	5,5	7,0	4,6	3,7	-2,8	-2,8	-2,9	-3,1
Ecuador	2,5	6,5	-1,0	1,5	2,3	8,4	5,0	3,0	3,5	2,3	-3,1	-3,0
México	3,3	1,3	-7,3	3,3	4,0	5,1	5,4	3,5	-0,8	-1,4	-1,2	-1,3
Perú	8,9	9,8	1,5	5,8	1,8	5,8	3,2	2,0	1,1	-3,3	-2,1	-2,3
Uruguay	7,6	8,9	0,6	3,5	8,1	7,9	7,5	7,4	-0,3	-4,6	-1,6	-2,0
Venezuela	8,4	4,8	-2,0	-0,4	18,7	30,4	29,5	30,0	8,8	12,3	1,8	5,4
América Central⁵	6,9	4,2	-0,7	1,8	6,8	11,2	3,8	3,8	-7,0	-9,3	-5,0	-6,6
El Caribe⁵	5,6	3,0	-0,5	1,6	6,7	11,9	3,5	5,2	-2,0	-3,7	-4,1	-2,3

¹La variación de los precios al consumidor se indica como promedio anual. Las variaciones de diciembre a diciembre pueden encontrarse en el cuadro A7 del apéndice estadístico.

²Porcentaje del PIB.

³Incluye Bolivia y Paraguay.

⁴Las estimaciones de analistas privados indican que la inflación según el índice de precios al consumidor (IPC) ha sido considerablemente más alta. Se ha creado un consejo de consultores académicos para evaluar esta cuestión. Los analistas privados también consideran que el crecimiento del PIB real ha sido mucho menor de lo indicado en los informes oficiales desde el último trimestre de 2008.

⁵Los países que integran estos grupos regionales se presentan en el cuadro F del apéndice estadístico.

Fuente: "Perspectiva de la Economía Internacional". Fondo Monetario Internacional (FMI). Octubre 2009

Enero-Junio 2009: Número de Empresas Exportadoras Entrantes y Salientes - Perú

Empresas	Enero - Junio 2009			
	América	Europa	Asia y Oceanía	África
Entrantes¹	1,746	536	324	52
Constantes²	2,625	928	527	52
Total³	4,371	1,464	851	104
Salientes⁴	1,645	609	330	69
Adicionales⁵	101	-73	-6	-17
Tasa de Entrada %	39.9	36.6	38.1	50.0
Tasa de Salida %	37.6	41.6	38.8	66.3

¹Empresas que exportan en el 2009 pero no lo hacían en el 2008. ²Empresas que exportaban en el 2008 y continúan exportando en el 2009.

³Suma de entrantes y constantes. ⁴Empresas que exportaban en el 2008 pero no exportan en el 2009. ⁵Diferencia entre entrantes y salientes.

Fuente: "Boletín mensual de Comercio Exterior". Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Año VII N° 6, pág. 18 - Junio 2009

Enero-Junio 2009: Empresas Importadoras Entrantes y Salientes - Perú

Empresas	Enero - Junio 2009			
	América	Europa	Asia y Oceanía	África
Entrantes¹	3,855	2,172	4,174	143
Constantes²	6,045	3,410	6,350	159
Total³	9,900	5,582	10,524	302
Salientes⁴	3,787	2,023	3,794	153
Adicionales⁵	68	149	380	-10
Tasa de Entrada %	38.9	38.9	39.7	47.4
Tasa de Salida %	38.3	36.2	36.1	50.7

¹Empresas que importan en el 2009 pero no lo hacían en el 2008. ²Empresas que importaban en el 2008 y continúan importando en el 2009. ³Suma de entrantes y constantes. ⁴Empresas que importaban en el 2008 pero no importan en el 2009. ⁵Diferencia entre entrantes y salientes.

Fuente: "Boletín mensual de Comercio Exterior". Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR), Año VII N° 6, pág. 24 - Junio 2009

Seminario de especialización

COMO IDENTIFICAR Y ADMINISTRAR EL RIESGO EMPRESARIAL

“El resultado final de una empresa se construye por su habilidad para lograr los objetivos y evitar los riesgos”

- I. Dirigido
A miembros de empresas del sistema financiero y empresas de las demás actividades económicas, así como a otras personas interesados en desarrollar competencias relevantes en el tema
- II. Objetivo
Mostrar de manera integral y compacta, los aspectos conceptuales y aplicados de la gestión y control de riesgos, orientado a lograr resultados deseables en los negocios pequeños y medianos
- III. Duración
Tres sesiones de 4 horas cada una, en total 12 horas. También se aplica in company.
- IV. Temario

Sesión 01: Riesgo en proyectos

- a. Riesgo e Incertidumbre
- b. ¿Cómo medir el riesgo?
- c. Incorporación del riesgo en proyectos
 - Tasa de descuento más alta
 - Análisis de sensibilidad
 - Elaboración de escenarios
 - Valor esperado del VAN (árbol de decisiones y simulación de Monte Carlo).
 - Modelos recientes

Sesión 02: Sistema de gestión y control integral de riesgos (SGCIR)

- a. Factores de riesgo: Recursos humanos; tecnológicos, no tecnológicos, naturaleza de bienes y servicios.
- b. Clasificación del riesgo:
 - Según su origen: interno y externo
 - Según su materia: operacionales, legales, financieros y comerciales
 - Según su fuente: de mercado, de crédito, de liquidez, competencia, fraude y control
- c. Gestión de riesgos y control de riesgos. Las fases o etapas.
- d. Los cuatro objetivos de un SGCIR.
- e. Los siete elementos de un SGCIR: políticas y estrategias; metodologías y modelos; límites de exposición al riesgo; infraestructura para un SGCIR; códigos de conducta; sistema de información; y planes de capacitación.

Sesión 03: El proceso de gestión y control de riesgos

- a. Funciones en un SGCIR: la alta dirección; funciones de la gestión de riesgos; y, de control integral de riesgos y de M&E.
- b. Las ocho etapas del proceso de un SGCIR: conocimiento del negocio y organización; identificación de los riesgos; medición de los riesgos; mecanismos de administración de riesgos; vulnerabilidad a los riesgos; mapa de los riesgos; y, M&E del mapa de riesgos.

Desarrollo de Casos

- Riesgos sistémicos. La etapa de post crisis.
- Gestión de riesgos en microfinanzas agrícolas.
- Gestión del riesgo cambiario en microfinanzas y en empresas no financieras.

Organiza:

Instituto de Economía y Empresa sac, de consuno con Cámaras de Comercio y Colegios Profesionales.

Facilitador

Francisco Huerta Benites

www.iee.edu.pe

Informes

institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe

Lima, Octubre 02, 2009

Instituto de Economía y Empresa S.A.C.
Consultoría empresarial y en desarrollo



www.iee.edu.pe

Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Av. Bolivia 1168 Oficina. 201, Breña - Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo
Teléfono : 01- 4237287- Lima
Celular : RPM: #874422 / *619230
: Movistar: (01) 996074455
: Claro: (01) 997238763 ; (044) 949194238
Correo : institutoeconomia@iee.edu.pe
: institutoeconomia@yahoo.com
: ggeneral@iee.edu.pe

Se autoriza la reproducción del material, solo citar la fuente

Eventos empresariales

1. NEGOCIOS INTERNACIONALES

Con la asistencia de alrededor de 100 participantes, culminó el III Seminario Taller de "Negocios Internacionales", que se llevó a cabo los días 18,19, 25 y 26 de Setiembre, en el auditorium de la Universidad Privada Antenor Orrego (UPAO). En el seminario se trataron aspectos prácticos del comercio y finanzas internacionales.

En la foto de al lado, el Dr. Guillermo Guerra Cruz, rector de la UPAO, inaugurando el evento. A su lado, el eco. Juan Camino responsable del área de emprendimiento de la UPAO, y Francisco Huerta Benites, presidente del Instituto de Economía y Empresa (IEE), facilitador del evento.



2. COMPETENCIAS EMPRESARIALES EN REGIONES

El Instituto de Economía y Empresa (IEE), próximamente desarrollará dos especializaciones o diplomados generadores de valor para los participantes:

1. – "Gestión de Negocios Internacionales. Un enfoque de demanda"

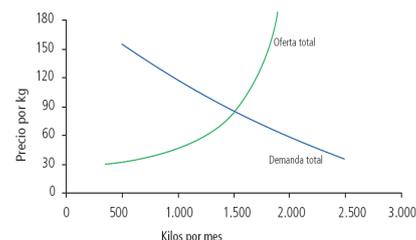
A partir del conocimiento de demandas específicas para productos, se estructura una oferta empresarial que afronte con éxito dichas demandas internacionales.

2. – "Gestión para Empresas Competitivas. Un enfoque de negocios"

Orientado a lograr una formación empresarial compacta para generar y desarrollar negocios de éxito para el mercado interno e internacional.

Información en: institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe

Demanda y oferta totales



3. ESTUDIOS DE MERCADO INTERNACIONAL

El Instituto de Economía y Empresa (IEE) ofrece a empresarios actuales y potenciales, el desarrollo de "estudios de mercado internacionales", para diversos países y productos (bienes y/o servicios) que se requiera: $O_x = f(D_x)$

El servicios también considera, de ser el caso, sugerir qué productos y/o a qué países y/o bajo qué formas, se puede exportar de manera beneficiosa. Se puede concertar una cita a: C: (01) 996074455, RPM # 874422; institutoeconomia@iee.edu.pe



LA ENCUESTA DE OCTUBRE

Respuesta de lectores a encuesta de Setiembre ¿ En cuánto estima evolucionará el empleo en el Perú en el 2009 ? . La mayoría estima que el PBI aumentará el 2009, entre 0 y 1%.

Pregunta, ¿A cuánto estima ascenderá el valor del dólar a finales del 2009?

Favor responder en www.iee.edu.pe.

Gracias