

A - Z

DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

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



www.iee.edu.pe

Volumen 02 nº 55

Período de Publicación

30.11.09 - 20.12.09

Índice

Cajas municipales y sistema financiero (I,II)	2,3
La titulización y financiamiento empresarial (I, II)	4,5
La dirección estratégica. Ahora más necesaria (II)	6,7
La educación, se avanza pero falta aún más	8
Productividad y competitividad. De trotar a correr	9
Estadística: Economía peruana y regional (I, II)	10,11
Formación en Proyectos de inversión pública.	12
Eventos y servicios empresariales	13

Sistema financiero, cajas municipales y microfinanzas (I)

(Una versión de este artículo del IEE, apareció en publicación MundoMype, N° 66, Nov. 09)

En Perú, el saldo promedio anual de créditos directos del sistema financiero (SF) llegó a 23,9% del PBI el 2008; mientras que los depósitos llegaron a 28,9% del PBI en mismo periodo (Memoria 2008, SBS).

Este nivel de intermediación financiera está aún (muy) por debajo del nivel de otros países, aun con similar per cápita. Ello incentiva(rá) el ingreso de más empresas (extranjeras) conllevando mayor transparencia y eficiencia al SF.

Potencial de crecimiento

En Perú el ahorro financiero (total activos de empresas y hogares en SF: depósitos de ahorro, a plazo, valores, participaciones de fondos mutuos, seguros de vida y aportes a AFP), fue el 36,6% del PBI el 2008, el 2000 era de 25,5% (Memoria 2008, BCRP).

Concentración en el SF

Al 30 de junio 2009, el saldo de activos del SF (empresas bancarias, financieras,

cajas municipales, cajas rurales, Edpyme y empresas de arrendamiento financiero) fue S/. 154 613 millones (US\$ 51 366 millones).

Dentro de ello, las 15 empresas bancarias representaron el 90,11% de los activos. Por su parte, las 36 instituciones microfinancieras no bancarias (IMFNB) representaron el 7,03% de los activos, siendo las cajas municipales las de mayor participación (5,08% del total de activos) (SBS, 2009).

competencia en el SF

No siempre que existe un alto índice de concentración (ejemplo, índice de Herfindahl), se puede inferir o concluir que no existe competencia en la industria. Otros elementos son pertinentes de considerar .

- Es relevante la definición de mercado.
- Si existe o no libre entrada a la industria

- Si las empresas pueden afectar precios
- Si existen sustitutos al bien.

El que exista un alto nivel de concentración, bien podría deberse a que es necesario bancos más grandes para competir con otros bancos internacionales. (Teoría de Demsetz, Hipótesis de Diferencias en el nivel de Eficiencia).

En la industria bancaria peruana existe competencia (aunque no a niveles deseables), en términos de que hay libre entrada, existen sustitutos (bien dentro de cada subsistema, pero no tanto entre subsistemas) y los precios (tasas de interés) no son afectados por cada banco (casi todos ofrecen tasas similares para créditos y ahorros), aunque en el costo efectivo aún hay que mejorar.

Hay que agregar que el lapso de traslado de la TPM a tasas de interés en Perú, por ejemplo, es alrededor

de un tercio más que en Chile, además de la dinámica de los spreads efectivos que se registran.

En mercado financiero hay varios submercados como el de las tarjetas de crédito. Hay asuntos que mejorar:

- a. Simetría en información de mercado (que ambas partes tengan la misma información, ahorro, crédito y otros).
- b. Que las IMFNB tengan opciones reales de generar operaciones activas (créditos) y pasivas (fondeo) en forma similar a emp. bancarias.

Cajas municipales (CM) descentralistas

Las CM representan el 4,6% del monto captado por el SF, de ello el 28,3% se registró en región Lima. En colocaciones, las CM representan el 6,6% del total, de ello el 15,8% se registró en Lima (SBS, Carpeta de Información, Set 2009)

Así, las CM se muestran como instituciones descentralistas, pues en región Lima captan fondos del or-

Crédito Directos según tipos de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero
Al 30 de Setiembre de 2009 (en miles de Soles)

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación 1/	Agrobanco 2/	Total 1/
Comerciales	54 910 975	135 189	1 470 404	169 341	83 209	668 090	-	61 975	57 499 183
Microempresas	5 371 774	1 666 777	3 438 833	747 266	449 528	562	-	50 616	11 725 356
Consumo	15 998 825	1 305 500	1 423 457	309 447	159 124	2 360	1 878 026	446	21 077 185
Hipotecarios para Vivienda	12 003 293	209 899	239 247	31 069	43 436	-	416	-	12 527 360
TOTAL CRÉDITOS DIRECTOS 2/	88 284 867	3 317 365	6 571 941	1 257 122	735 296	671 012	1 878 442	113 038	102 829 083

Fuente: "Carpeta de Información del sistema Financiero", Superintendencia del Sistema Financiero (SBS), setiembre 2009. 1/ Solo considera los créditos de consumo. 2/ No considera los créditos a las demás empresas del Sistema Financiero.

Sistema financiero, cajas municipales y microfinanzas (II)

den del 28,3% del total, y colocan en misma región el 15,9%, lo inverso se registra en demás regiones.

Cajas municipales apoyan a la microempresas

Del total de créditos directos (S/. 102,8 mil millones) del SF, el 11,4% se orientó a microempresas, Mientras las CM, que representan el 6,4% del total del crédito, el 52,3% del crédito otorgado lo aplicó a las micro-empresa. El cuadro es ilustrativo (SBS).

Clientes microempresarios de las CM

El SF a Set 09 (SBS), registra 4,16 millones de deudo-res, de los cuales el 31% son mroempresas. Las CM con sus 825,8 mil deudores representan el 20% del total, en donde casi el 62% son microempresas, el resto son de consumo (38%), comerciales e hipotecarios.

Así pues las CM se orientan principalmente al segmento de la microempresa, no sólo en montos sino también en

Nro de
clientes deu-
dores.

En Nro de
depositan-

tes, el SF re-

gistra 12,4

millones,

mientras las

CM repre-

sentan el 9,1%

1,13 millones de depositantes.

Cajas municipales rentables

El nivel de apalancamiento de las CM, medido como el ratio de activos ponderados por riesgo crediticio entre patrimonio efectivo, aumentó de 5,0 veces a 5,3 veces (junio 2009/Junio 08).

En provisiones, las CM en el ratio de cobertura ascendieron a 140,6% a junio 2009.

En ratio de eficiencia, Gastos Administrativos / Créditos directos e indirectos, las CM muestran el ratio más bajo del sistema microfinanciero (9,9%).

En ratio de gestión, Ingresos Financieros/Activo Rentable, los ingresos financieros anualizados de CM representan el 24,2% del activo rentable promedio.

En rentabilidad de activos (ROA) en CM, éste se ubicó en 3,3%.

La rentabilidad patrimonial (ROE) de CM registró una caída de 3,5 puntos porcentuales, es la mayor rentabilidad patrimonial del sistema (20,7%).

El siguiente cuadro da mayor información

Retos para las CM y IMFNB en general

Como sostenemos en nuestro libro de " Microfinanzas. Gestión y Desarrollo ", los retos son:

- Las CM (y en general las IMFNB, CACs y ONGs financieras), deberían completar el ciclo de pasar del microfinanciamiento a las microfinanzas (créditos, ahorros, transferencias, seguros, y servicios de pagos).
- Las mismas deberán mostrar una mejora continua en su eficiencia, pues, por ejemplo, mientras las CM registran a Junio 09 un ratio de eficiencia

(Gastos Ad-

min/Créditos

directos e

indirectos)

de 9,9%, los

bancos re-

gistran 5,1%.

• Llegar a

zonas o seg-

mentos que

aún no reciben servicios financieros (por ejemplo,

el rural con enfoque de zona/producto).

Capacidad para enfrentar la competencia. Principalmente de categoría de downscaling (empresas bancarias incursionan en microfinanzas) y en menor medida de upgrading (de abajo hacia arriba, la semilla de las microfinanzas en el Perú). No habrá greenfield.

- Las perspectivas son muy favorables para las CM, y en general para las IMFNB, CACs y demás, no sólo porque el mercado financiero está insuficientemente desarrollado, sino también porque su segmento principal de clientes (microempresas) tendrán un crecimiento favorable relativo, por mejoramiento de entorno. Sin embargo, deberán tener claras sus estrategias y modelos de negocio.

Las perspectivas son muy favorables para las CM, y en general para las IMFNB, CACs y demás, no sólo porque el mercado financiero está insuficientemente desarrollado, sino también porque su segmento principal de clientes (microempresas) tendrán un crecimiento favorable relativo, por mejoramiento de entorno. Sin embargo, deberán tener claras sus estrategias y modelos de negocio.

CAJAS MUNICIPALES^{1/} - Indicadores

	Indicadores							Variación Anual (En puntos porcentuales)						
	Sep-03	Sep-04	Sep-05	Sep-06	Sep-07	Sep-08	Sep-09	Sep-04	Sep-05	Sep-06	Sep-07	Sep-08	Sep-09	
Calidad de cartera														
Créditos atrasados / Créditos directos (%)	4.86	5.35	5.21	4.95	4.49	4.08	5.07	0.49	-0.14	-0.26	-0.47	-0.41	0.99	
- Cartera comercial atrasada / Cartera comercial (%)	5.25	5.41	4.80	5.24	4.74	3.81	5.29	0.15	-0.61	0.44	-0.50	-0.93	1.48	
- Cartera MES atrasada / Cartera MES (%)	6.88	7.55	7.52	6.88	6.12	5.22	6.16	0.68	-0.03	-0.65	-0.76	-0.90	0.94	
- Cartera consumo atrasada / Cartera consumo (%)	2.13	2.31	2.14	1.83	1.74	2.29	2.80	0.18	-0.17	-0.31	-0.09	0.55	0.51	
- Cartera hipotecaria atrasada / Cartera hipotecaria (%)	0.22	0.09	0.67	0.87	1.35	1.68	1.56	-0.13	0.59	0.20	0.49	0.33	-0.12	
Dolarización														
Créditos directos ME / Créditos directos (%)	35.85	38.18	36.09	32.76	29.92	16.45	11.41	2.32	-2.08	-3.33	-2.84	-13.47	-5.04	
- Créditos comerciales ME / Créditos comerciales directos (%)	85.21	89.60	85.60	80.48	75.99	38.51	29.15	4.39	-3.99	-5.13	-4.49	-37.48	-9.36	
- Créditos MES ME / Créditos MES directos (%)	33.05	35.27	29.68	22.89	20.01	8.82	4.62	2.22	-5.59	-6.78	-2.89	-11.19	-4.20	
- Créditos consumo ME / Créditos consumo directos (%)	7.41	7.01	5.97	6.07	5.34	2.34	1.65	-0.41	-1.04	0.10	-0.73	-3.00	-0.70	
- Créditos hipotecarios ME / Créditos hipotecarios directos (%)	98.78	98.65	98.83	96.43	91.92	79.65	58.00	-0.13	0.18	-2.40	-4.51	-12.27	-21.65	
Depósitos ME / Depósitos (%)	52.53	42.79	34.50	33.72	25.52	17.41	20.52	-9.74	-8.29	-0.78	-8.19	-8.11	3.11	
- Depósitos ahorro ME / Depósitos ahorro (%)	45.85	42.50	38.28	38.60	31.52	22.16	23.46	-3.35	-4.21	0.32	-7.08	-9.36	1.30	
- Depósitos plazo ME / Depósitos plazo (%)	56.05	42.91	33.19	31.99	23.49	15.98	19.79	-13.14	-9.72	-1.20	-8.50	-7.51	3.81	
Depósitos CTS ME / Depósitos CTS (%)	57.35	44.85	37.09	33.31	24.22	18.32	19.26	-12.49	-7.76	-3.78	-9.09	-5.90	0.94	

^{1/} Fuente: Carpeta de Información del Sistema Financiero, Superintendencia del Sistema Financiero (SBS), setiembre 2009. 1/ Cajas Municipales: Incluye 12 Cajas Municipales de Ahorro y Crédito y la Caja Municipal de Crédito Popular de Lima.

Las cuentas en ME han sido convertidas al tipo de cambio contable de cierre de mes.; Mediante Resolución SBS N° 352-2008 de fecha 20.02.2008 se autorizó la fusión por absorción de la CMAC Piura con la CRAC San Martín a partir del 01/03/2008.

La Titulización y financiamiento empresarial (I)

La titulización (TIT) es un proceso a través del cual se agrupan en un fondo común ciertos tipos de activos para transformarlos en títulos negociables que devengan interés. Esos títulos se venden y los compradores luego perciben el principal y los intereses.

Cada vez es más empleado

Son cada vez más numerosas las instituciones financieras en el mundo, que recurren a la TIT para traspasar el riesgo crediticio de activos que originan de su propio balance al de otros operadores (bancos, empresas de seguros o fondos de cobertura - *hedge funds*).

Fondeo más atractivo

Una de las muchas razones es que a menudo la TIT permite captar fondos a un precio más bajo.

Además, para los bancos es menos costoso tener en cartera activos titulizados porque financieramente están

regulados con normas diferentes de los activos subyacentes.

En principio, este modelo de “originar y distribuir” también produjo amplios beneficios económicos al dispersar la exposición al riesgo de crédito, diluyendo la concentración del riesgo y la vulnerabilidad sistémica (What is Securitization?, Andreas Jobst, FMI Sept. 2008)

El proceso de TIT

La modalidad de titulización más básica tiene dos etapas (ver gráfico);

- En 1ra etapa, una empresa con préstamos u otro activo rentable (el cedente) determina qué activos desea eliminar de sus libros y los agrupa en una cartera de referencia.

Acto seguido, se la vende a un emisor tal como un vehículo con fines específicos (SPV, *special purpose vehicle*), creado generalmente por una institución financiera con la sola finalidad de adquirir los acti-

vos y mantenerlos fuera del balance para efectos jurídicos y contables.

- En 2da etapa, el emisor financia la adquisición de la cartera emitiendo títulos negociables que devengan intereses y vendiéndolos a inversionistas en los mercados de capitales.

Estos reciben pagos a tasa fija o flotante procedentes de una cuenta fiduciaria que está financiada con fondos generados por la cartera de referencia.

En la mayoría de casos, el cedente administra los préstamos y recibe los pagos de prestatarios origina-

les, y luego los traspasa (descontando un cargo por administración), directamente al SPV o a la cuenta fiduciaria.

Financiamiento con TIT

Básicamente, la TIT representa otra modalidad diversificada de financiamiento, estructurada en torno a la transferencia del riesgo

crediticio (y quizá también el riesgo de tasa de interés y de tipo de cambio) de los emisores a los inversionistas.

En una versión más reciente de este mecanismo, la cartera de referencia se divide en “tramos”, que se venden individualmente y comportan distintos niveles de riesgo.

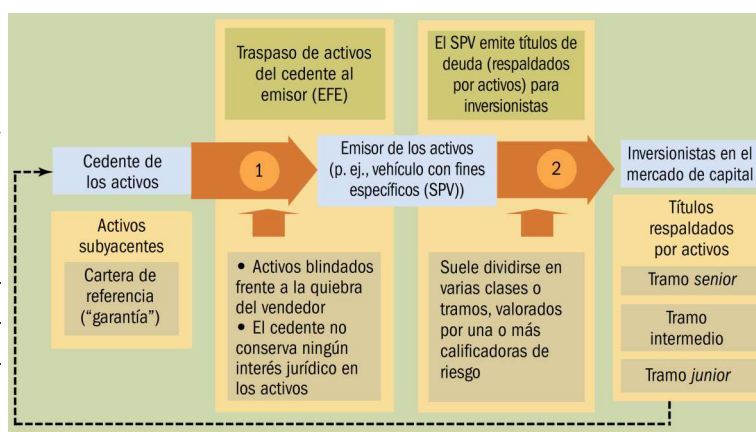
Cualquier tipo de activo

Originalmente la TIT servía para financiar activos sencillos y autoliquidables como las hipotecas. Pero en principio es posible tomar cualquier tipo de activo que genere un flujo estable de efectivo y estructurarlo como cartera de referencia para emitir deuda titulizada:

“préstamos empresariales y soberanos, créditos al consumidor, financiamiento de proyectos, facturas o alquileres por cobrar y contratos de crédito individualizados”.

Genéricamente, esos instrumentos se denominan títulos respaldados por activos (ABS, *asset-backed securities*).

CÓMO FUNCIONA LA TITULACIÓN



La Titulización y financiamiento empresarial (II)

Lo atractivo de la TIT

La TIT surgió como un mecanismo mediante el cual las empresas y las instituciones financieras podían retirar activos de sus balances o usarlos como garantía para obtener crédito y refinanciar su originación a tasas de mercado. De esa manera se redujeron los costos de endeudamiento y, en el caso de los bancos, el encaje legal.

Supongamos que una empresa de *leasing*

Necesita efectivo. Normalmente, pediría un préstamo o vendería bonos, a un costo determinado por su situación financiera y su calificación crediticia.

Si hallara compradores, les podría vender directamente algunos de los contratos de *leasing* y así estaría transformando ingresos futuros en efectivo.

El problema es que prácticamente no existen mercados secundarios para esos contratos. Pero si la empresa los agrupa en un fondo común, se lo puede

En principio es posible tomar cualquier tipo de activo que genere un flujo estable de efectivo y estructurarlo como cartera de referencia para emitir deuda titulizada.

de vender en efectivo a un emisor, que a su vez convierte ese fondo común en un título negociable.

Además, como los activos ya no están atados al balance del cedente (ni a su calificación crediticia), el emisor puede recaudar dinero para financiar la compra de los activos a un precio más bajo.

Ejemplo, una empresa con calificación crediticia global "B" que tiene en libros activos de calidad "AAA" podría titularlos, y así obtener fondos a la tasa vigente para activos con esa calificación alta.

Otro beneficio de la TIT

Es que el emisor puede ajustar el equilibrio riesgo/rendimiento de los distintos tramos según la tolerancia de riesgo de los inversionistas.

Por ejemplo, los planes de inversión colectiva como los fondos de pensiones necesitan una amplia variedad de inversiones en renta fija a largo plazo con una calificación crediticia excelente, más allá de los títulos públicos.

Gracias a la deuda titulizada, pueden ajustar su exposición, rápidamente y a un bajo costo de transacción, a medida que van cambiando la sensibilidad individual al riesgo, la orientación del mercado y las preferencias de consumo.

La titulización en expansión

La TIT experimentó una gran transformación durante última década. Ya no gira en torno a activos tradicionales sujetos a condiciones específicas, como hipotecas y préstamos bancarios o para consumo.

Hoy (gracias a técnicas modernas de modelización y cuantificación de riesgos, y a la abundancia de datos) abarca un espectro más amplio, como préstamos con garantía hipotecaria, alquileres por cobrar y préstamos a la pequeña empresa, entre otros.

Es probable que en el futuro

La TIT se simplifique. Después de años de operar con deuda titulizada que había recibido una calificación excelente pero no estaba respaldada prácticamente por ninguna reserva de capital, los emisores pronto se encontrarán en un nuevo clima regulatorio (Ob. Cit.)

Y es posible que para reanimar el proceso de TIT y recuperar la confianza de los inversionistas, también tengan que retener una participación en la rentabilidad de los activos titulizados en todos los tramos de riesgo.

En Perú hay buen espacio para avanzar en TIT

Aunque las emisiones están concentradas en mercados maduros, la TIT también está creciendo significativamente en los mercados emergentes, donde la utilizan empresas y bancos grandes y sólidos para convertir en efectivo flujos futuros en forma de remesas o exportaciones en monedas fuertes.

A veces el cedente no le vende al emisor los títulos propiamente dichos, sino solo el riesgo crediticio vinculado a los activos, sin traspasarle el derecho de propiedad. Esta última modalidad, es denominada "titulización sintética".

La dirección estratégica. Ahora más necesaria (Parte 2.a)

En primera parte de este artículo nos referimos a los niveles de la estrategia y los 3 prismas de la misma. Ahora veremos aspectos clave de entorno.

1. El entorno empresarial. Los modelos

El entorno incluye muchas influencias distintas, el punto es comprender dicha diversidad y su interrelación (complejidad) y la velocidad del cambio. Ello es importante para poder ver la "imagen" estratégica del entorno.

Hay varios modelos para comprender el entorno, éstos se organizan en una serie de capas: el macroentorno; industria o sector; competidores y mercados. Veamos.

a. El macroentorno

Son factores generales que afectan en diversa medida a todas las organizaciones ("Dirección Estratégica", G Johnson, K Scholes y R Whittington, pág. 63-155, España 2007

Un buen punto de partida puede ser el marco PESTEL (ver cuadro adjunto), que permite identificar cómo pueden afectar a las organizaciones las tendencias políticas, económicas, sociales, tecnológicas, ecológicas y legales. De aquí se obtienen los "datos" generales para identificar los principales motores del cambio.

Motores del cambio (MC)

Son fuerzas que afectarán a la estructura de la industria. Podemos citar a MC como:

- Globalización del mercado.
- Globalización de los costes.
- Globalización de políticas de gobierno.
- Globalización de la competencia.

El diamante de Porter

Se emplea el análisis PESTEL para identificar los MC, y se analiza cómo estos factores afectan al entorno competitivo más inmediato. Dicho efecto variará según los países, en esta dirección es bueno el aporte de M. Porter (estará el 30 de Nov. en Perú).

Se señala que un país ofrece factores sobre los que pueden crecer las organizaciones y ampliarse para obtener ventajas:

- Condiciones específicas de factores productivos;
- Condiciones de demanda interna

- Estrategia de la empresa, estructura y rivalidad.

- Industrias relacionadas y de apoyo

Este modelo se puede aplicar a escala nacional y regional.

Por ejemplo, así surge la importancia de los clusters para la política económica regional. Las organizaciones también han utilizado este modelo para identificar el grado en que pueden aprovechar las

ventajas nacionales para crear una ventaja competitiva.

Creación de escenarios

Cuando hay un gran nivel de incertidumbre en el entorno empresarial, y hay un Nro. limitado de factores clave, debido a la complejidad y/o al rápido cambio, es útil plantear escenarios.

Los escenarios son descripciones detalladas y posibles de cómo se puede desarrollar el entorno empresarial de una organización en el futuro, a partir de la agrupación de influencias clave del entorno y de los motores del cambio sobre los que hay un alto grado de incertidumbre.



La dirección estratégica. Ahora más necesaria (Parte 2.b)

b. Industria o sector (IND)

Un aspecto importante para mayoría de organizaciones será la competencia dentro de su IND. Una IND es un grupo de empresas que fabrican productos que son sustitutivos cercanos entre sí.

El modelo de las cinco fuerzas (de Porter)

Constituyen un útil punto de partida para comprender las fuerzas competitivas (figura del costado). Este modelo hay que aplicarlo a las unidades estratégicas de negocio (UEN).

La comprensión de relaciones entre fuerzas competitivas y motores clave en macroentorno es esencial.

Las 5 fuerzas no son independientes entre sí. Es recomendable plantearse ciertas preguntas, para comprender las fuerzas que actúan en el entorno de la UEN

Los ciclos de la competencia.

Es posible que la ventaja competitiva de una organización se erosione debido a un cambio de las fuerzas analizadas y/o que los competidores logren superar las fuerzas adversas. Aquí se sugiere que las organizaciones deberían crear un el ciclo de la competencia. El ciclo puede dar lugar a la escalada de la competencia sobre nuevas bases. Es importante comprender la velocidad de estos ciclos.

c. Competidores y los mercados

En una industria determinada puede haber muchas empresas y cada una tiene distintas capacidades y compite en función de distintas variables, este es el concepto de grupos estratégicos.

Pero la competencia se produce en mercados que no están confinados a límites de una industria, y es casi seguro que se producirán importantes diferencias en cuanto a expectativas de distintos grupos de consumidores, este es el concepto de segmento de mercado.

El cuadro de abajo, muestra los factores que pueden utilizarse para identificar segmentos de mercado, sin embargo, en términos prácticos es clave saber cuáles son los criterios de segmentación más importantes en un determinado mercado (Ob. cit).

Lo anterior lleva al consumidor estratégico, a quien se dirige la estrategia, porque es quien más influencia tiene en la elección de los bienes y servicios.

Aquí es necesario comprender qué es lo que valora el consumidor estratégico como

punto de partida para la estrategia. Es relevante definir los factores críticos de éxito.

En próxima edición, veremos aspectos clave de la capacidad estratégica de la organización.

EL MODELO DE LAS CINCO FUERZAS



ALGUNOS CRITERIOS PARA LA SEGMENTACIÓN DE MERCADOS

TIPO DE FACTOR	MERCADOS DE CONSUMO	MERCADOS INDUSTRIALES
Características de las personas/Organizaciones	- Edad, sexo, raza - Renta - Tamaño de la familia - Etapas del ciclo de vida - Localización - Estilo de vida	- Industria - Localidad - Tamaño - Tecnología - Rentabilidad - Dirección
Compra/Situación de uso	- Tamaño de la compra - Lealtad a la marca - Utilización prevista - Comportamiento de compra - Importancia de la compra - Criterios de elección	- Aplicación - Importancia de la compra - Volumen - Frecuencia de la compra - Procedimiento de compra - Criterios de elección - Canal de distribución
Necesidades y preferencias de las características de los productos por parte de los usuarios	- Similitud del producto - Preferencia por el precio - Preferencia por la marca - Características deseadas - Calidad	- Requisitos de rendimiento - Ayuda de los proveedores - Preferencias por la marca - Características deseadas - Calidad - Requisitos del servicio

La educación en el Perú. Avanzamos pero aún nos falta

En CADE 2009, el presidente de la CONFIEP señaló que el Perú es un desastre en cuanto a educación, innovación y tecnología, influenciado seguramente por su reciente visita a Corea.

Cuáles son los resultados del uso de recursos

Añadió que...“En últimos cinco años el gobierno ha otorgado para investigación y desarrollo a los gobiernos regionales (universidades) S/.1,334 millones, pero no se hace nada.

Es más yo hace un tiempo me reuní con la embajadora de Perú en Corea y me comentó que ese gobierno había otorgado 400 becas para peruanos interesados en estudios en inglés, pero el problema era que nadie había solicitado esas becas y eso dice mucho de lo que sucede”.

Un caso para reflexionar y actuar

En agosto 2009, la General Electric (GE), líder mundial en tecnología que en un año factura más que todo el PBI del Perú, anunció que instalará un centro de I&D en la región de Valparaíso (chile).

Se argumentan que la educación superior constituye un derecho y que, por tanto, debería financiarse mediante impuestos. Sin embargo, el que algo se considere un derecho no implica que deba financiarse con la recaudación de impuestos.

Contratarán mil jóvenes técnicos que, trabajando en inglés y en estrecho contacto con sus contrapartes en India, producirán software contable y financiero para Estados Unidos.

Los ejecutivos de GE y de su socio UST Global indican que estén en Silicon Valley, en la India, Filipinas, Brasil o Viña del Mar, en estas empresas se habla sólo inglés.

El mundo post crisis

Si alguien se pregunta cómo será el mundo post crisis, una buena respuesta sería: integrado, tecnológico, multilingüe y muy exigente.

Cabe esperar que no pocas empresas se instalarán para producir servicios en Perú que después venderán a todo el mundo. ¿Qué buscan esas empre-

sas para instalarse en un país y generar cientos de empleos de calidad? Antes que nada, cosas tan básicas a las que en el Perú no todos valoren como debe ser:

- Estabilidad democrática, gobiernos serios, reglas

La educación superior debería considerarse en el contexto más amplio de la educación a lo largo de la vida de una persona. Cada vez es mayor la evidencia que apunta a la complementariedad de los distintos niveles de educación

del juego claras, políticas predecibles, inflación baja y mercados financieros bien regulados.

- Y luego, lo que en Perú recién se ha comenzado a hacer con énfasis: carreteras, buenos puertos y aeropuertos, líneas telefónicas que funcionen, acceso a internet, ¡pero falta!.

Oferta en función de la demanda

Los países sin una formación técnica sólida tampoco podrán ser parte de esta carrera. Un programador exitoso no necesita un doctorado en ingeniería, sino la preparación técnica que le permita razonar claramente, detectar problemas y proponer soluciones. Necesita mucha práctica, con miles de horas frente al computador desde la infancia.

Concepto integral de educación

La educación superior es más productiva si se basa

El imperativo moral no se refiere a instrumentos (los precios) sino a resultados; el que una persona brillante pueda acceder a la mejor escuela o universidad al margen de su situación financiera.

en los sólidos cimientos de una educación temprana de alta calidad; asimismo, la educación temprana es más productiva si se ve reforzada por la educación secundaria y terciaria.

Así, el desafío consiste en financiar bien la educación superior de un modo que fomente la calidad y evite la exclusión de la educación primaria y secundaria. Hay asuntos a considerar para la reforma como la APP, acreditación, información, etc.

Mayor productividad y competitividad ¡de trotar a correr!

La deseable competitividad se define por un conjunto de factores, políticas e instituciones que permiten incrementar la productividad (producir más con mismos recursos), ello implica premiar el empeño y emprendimiento, y desalentar lo contrario.

El crecimiento de la productividad de los factores de producción es la clave del crecimiento sostenido de las economías.

Competitividad y factores impulsores

Como se ve en el cuadro (BCRP-FEM, 2007), en economías basadas en uso de factores productivos, son importantes pilares la macroeconomía, la infraestructura, instituciones, salud y educación primaria.

En economías basadas en mejoras de eficiencia, los pilares importantes son educación superior y capacitación, la eficiencia de mercado y desarrollo tecnológico.

Finalmente, en economías basadas en innovación resulta más importante el ambiente de negocios y la facilidad para innovar. El Perú se ajusta a dos primeros casos.

Qué aumenta la productividad

Un reciente estudio ("Revisiting the Determinants of Productivity Growth: What's New?", Boileau Loko and Mame Astou Diouf, WP/09/225, FMI, October 2009), concluye que:

Los resultados confirman que la política macroeconómica, el capital humano, los factores institucionales y socioeconómicos son fundamentales para impulsar el crecimiento de la productividad.

La apertura comercial y nivel inicial de educación parecen tener efectos positivos y significativos en el crecimiento de productividad.

Mientras que una mayor inflación dificulta significativamente las ganancias de productividad, lo que confirma el impacto negativo de inestabilidad macroeconómica.

Instituciones y productividad.

Dicho estudio señala que las instituciones fuertes también son importantes para el crecimiento de la productividad.

Se utiliza tres indicadores alternativos:

- El grado de regulación del crédito, el trabajo y negocios;
- La ley de orden, y,
- El índice de libertad económica.

Los resultados muestran que las instituciones fuertes son importantes para lograr el crecimiento de la productividad total de los factores (PTF).

Los coeficientes de dos de los tres indicadores (el índice de libertad económica, el grado de regulación del

crédito, el trabajo y de negocios) son positivos y significativos.

Reformas y productividad

Asimismo, los resultados sugieren que las reformas dirigidas a:

- Atraer más inversiones extranjeras directas
- Racionalizar el tamaño del gobierno,
- La reasignación de recursos de sectores de baja productividad a los superiores, y,
- Alentar a las mujeres para entrar en la fuerza de trabajo,

Podrían acelerar los beneficios de la PTF, en particular en las economías menos avanzadas.

En conclusión

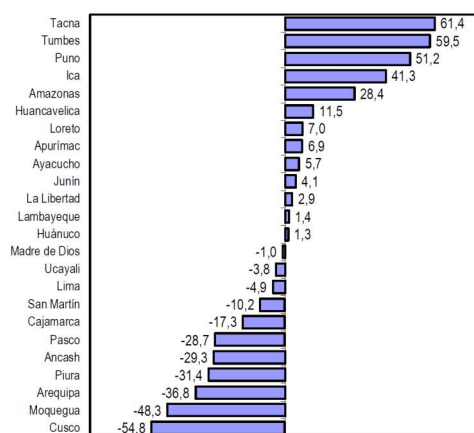
En general, el logro de alto crecimiento de la productividad requiere de una cierta combinación de entorno macroeconómico favorable, la apertura comercial y unas instituciones sólidas, el desarrollo del capital humano e institucional y los factores socioeconómicos que promueven un ambiente de negocios atractivo.

Principales pilares de competitividad para economías basadas en:		
1. Uso de los Factores	2. Mejoras en eficiencia	3. Innovación
Macroeconomía	Educación superior y capacitación	Ambiente de negocios
Infraestructura	Eficiencia de mercado	Facilidad para innovar
Instituciones	Desarrollo tecnológico	
Salud y educación primaria		

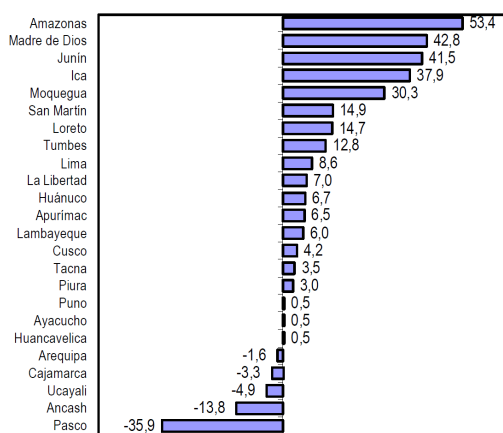
ECONOMÍA PERUANA

ECONOMÍA. REGIONAL

Ingresos recaudados por la Sunat: Var. % Setiembre 2009/2008



Producción de Ave: Var. % Setiembre 2009/2008



Fuente: "Informe Técnico". Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), N° 11 - Noviembre 2009

La Libertad, Setiembre 2009

Producción de Caña de Azúcar (Variación %)		Producción de Huevo (Variación %)		Producción de Oro (Variación %)		Despacho Local de Cemento (Variación %)		Producción de Energía Eléctrica (Variación %)		Ingresos Recaudados por la SUNAT - Tributos Internos (Variación %)	
Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008	Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008	Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008	Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008	Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008	Setiembre 2009/2008	Ene.- Set. 2009/2008
6,6	10,4	-8,6	-2,3	-21,0	-3,4	8,6	4,1	171,3	26,3	2,9	9,1

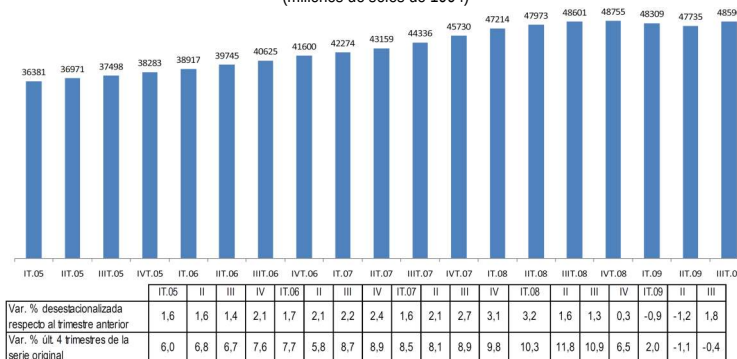
Fuente: "Informe Técnico". Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), N° 11 - Noviembre 2009

Producto Bruto Interno, Perú

(Variaciones porcentuales respecto al mismo período del año anterior)

	Pond. 2008	2009				
		I Trim.	II Trim.	Set.	III Trim.	Ene.-Set.
Agropecuario	7,6	4,1	1,3	2,5	2,5	2,5
Agrícola	4,7	2,9	0,4	0,2	1,0	1,2
Pecuario	2,3	5,8	3,6	4,9	4,3	4,5
Pesca	0,5	-15,7	-0,6	0,1	-6,0	-6,9
Minería e hidrocarburos	5,7	3,7	0,7	-1,1	0,1	1,4
Minería metálica	4,8	0,9	-1,0	-3,1	-2,0	-0,8
Hidrocarburos	0,5	30,4	16,7	16,1	18,4	21,5
Manufactura	15,5	-4,4	-11,7	-8,7	-10,8	-9,1
De recursos primarios	2,9	3,7	3,2	0,1	0,2	2,5
No primaria	12,5	-5,9	-14,7	-10,1	-12,5	-11,1
Electricidad y agua	2,0	1,2	0,3	0,8	-0,3	0,4
Construcción	5,9	5,2	-1,0	3,3	4,9	3,0
Comercio	15,0	0,4	-2,1	-0,7	-1,8	-1,2
Otros servicios 1/	47,7	4,1	1,9	2,5	2,3	2,7
PBI GLOBAL	100,0	2,0	-1,1	0,0	-0,4	0,1
Primario	16,8	3,2	1,4	0,7	1,0	1,8
No Primario	83,2	1,8	-1,7	-0,1	-0,7	-0,2

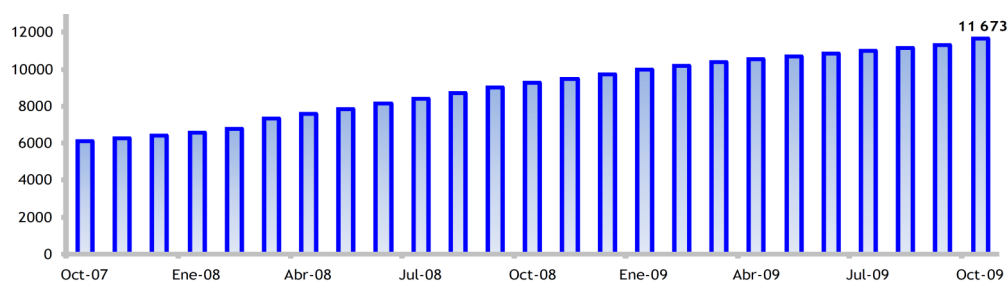
1/ Incluye derechos de importación y otros impuestos a los productos

PBI trimestral desestacionalizado, Perú
(millones de soles de 1994)

En términos desestacionalizados, el PBI de setiembre registró un crecimiento de 1,0 por ciento respecto al mes anterior, acumulando así 3 meses de expansión respecto al mínimo registrado en junio; y dando como resultado una expansión de 1,8 por ciento en el tercer trimestre frente al segundo.

Fuente: "Notas de estudio del BCRP". N° 57 - 20 de noviembre de 2009

ECONOMÍA PERUANA

CRÉDITOS A MICROEMPRESA DESESTACIONALIZADOS
Octubre 2007 - Octubre 2009

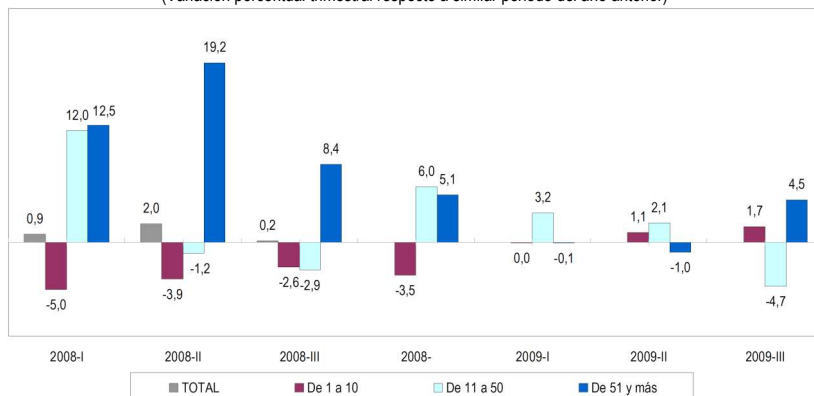
Fuente: "Notas de estudio del BCRP". N° 58 - 27 de noviembre de 2009

CRÉDITO AL SECTOR PRIVADO TOTAL

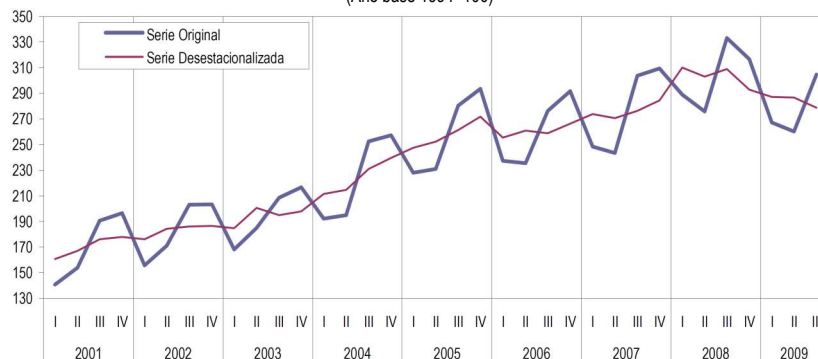
	Saldos en millones de soles			Tasas de crecimiento (%)		
	Octubre-08	Septiembre-09	Octubre-09	Sep-09/ Sep-08	Oct-09/ Oct-08	Oct-09/ Sep-09
Créditos empresariales 1/	53 192	56 437	56 721	11,2	6,6	0,5
De los cuales:						
Comercio Exterior	7 724	5 042	4 952	-33,5	-35,9	-1,8
Microempresa	9 286	11 148	11 658	25,2	25,5	4,6
Consumo	21 148	23 018	23 312	10,9	10,2	1,3
Hipotecario	10 190	11 564	11 768	15,8	15,5	1,8
TOTAL	93 816	102 168	103 460	13,0	10,3	1,3

1/ Comprende créditos comerciales y financiamiento mediante adquisición de bonos empresariales.

Fuente: "Notas de estudio del BCRP". N° 58 - 27 de noviembre de 2009

LIMA METROPOLITANA: Crecimiento del Empleo por tamaño de empresa
(Variación porcentual trimestral respecto a similar periodo del año anterior)

Fuente: "Informe Técnico". Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), PBI Trimestral, N° 4 - Noviembre 2009

Índice de Volumen Físico trimestral de las Exportaciones: 2001 - 2009
(Año base 1994=100)

Serie desestacionalizada utilizando ARIMA X-12

Fuente: "Informe Técnico". Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), PBI Trimestral, N° 4 - Noviembre 2009



INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA
www.iee.edu.pe

FORMACIÓN INTEGRAL A NIVEL DE POST GRADO

PROYECTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA

(Modalidad semipresencial)

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y
EMPRESA

Consultoría y asesoría
Desarrollo de capacidades
Publicaciones especializadas

I. DIRIGIDO A

Miembros de gobiernos subnacionales, de ministerios, de organismos privados de desarrollo, y de instituciones educativas, así como a demás personas interesadas en el tema del sector público para el desarrollo

II. OBJETIVO

Presentar de manera integral y compacta lo relacionado a la temática, expresado con rigurosidad conceptual y aplicada, con la mejores herramientas y técnicas a nivel internacional.

III. METODOLOGÍA

- Aplicación del proceso EAU (enseñanza-aprendizaje-utilidad), con enfoque de "aprender haciendo". Se desarrollará un caso completo y casos puntuales de diversos temas en proyectos.
- Dentro del proceso de e-learning, se incluye videoconferencias entre 1 y 2 horas todos los domingos, y para la culminación de dicho proceso habrá un taller intensivo de dos días en Lima, con presencia física de dos facilitadores.
- Los participantes presentarán un trabajo sobre proyectos, que haga la diferencia entre la participación y aprobación del diplomado, además de evaluaciones mensuales.

IV. ESTRUCTURA DE DESARROLLO

4.1. Administración de proyectos (ADMPRO)

- Qué es un proyecto y cuál es su ciclo de vida.
- El proyecto dentro de la ADMPRO.
- Modelos organizacionales para proyectos
- Presentación de un caso (análisis).

4.2. Fundamentos del Marco Lógico

- Bases conceptuales
- Pauta metodológica
- Caso desarrollado

4.3. Fundamentos para proyectos de inversión

- Economía para proyectos
- Estadística para proyectos
- Matemática para proyectos.
- Contabilidad y finanzas para proyectos
- Ejercicios de aplicación.

4.4. Fases y etapas del proyecto

- Fases: pre-inversión, inversión y operación
- Etapas: Pre-inversión (idea, perfil, prefactibilidad y factibilidad);

4.5. El desarrollo de un proyecto

4.5.1. La identificación del proyecto

- Diagnóstico de la Situación Actual
- Definición del Problema
- Análisis de causas y efectos
- Elaboración árbol de problema
- Objetivos del Proyecto
- Análisis de medios y fines del Proyecto
- Elaboración árbol de objetivos
- Alternativas de Solución

4.5.2. La formulación del proyecto

- Horizonte de Evaluación
- Análisis de Demanda
- Análisis de Oferta
- Balance Oferta-Demanda y cronograma
- Costos con Proyecto a Precios de Mercado
- Costos Incrementales a Precios de Mercado
- Flujo de Costos Incrementales a Precios de Mercado

4.5.3. La Evaluación de proyectos en el ciclo de vida del proyecto

- Ciclo de vida y evaluación de proyectos
- Programación de ejecución y el ciclo de proyectos
- Tipos de evaluación asociadas al ciclo de proyectos
- Evaluación privada y social de proyectos.
- Esquema de evaluación
- Flujo de Ingresos
- Evaluación Económica a Precios de Mercado
- Costos a precios sociales

- Flujo de Costos a Precios Sociales
- Evaluación Social
- Análisis de Sensibilidad
- Selección de la Mejor Alternativa de Solución
- Análisis de Sostenibilidad
- Análisis de Impacto Ambiental

4.5.4. Desarrollo de un caso completo de un proyecto a nivel de perfil

4.6. Seguimiento, evaluación y medición de impacto en proyectos y programas

4.6.1. La "línea de base" en proyectos. Aspectos fundamentales

4.6.2. Seguimiento y evaluación (S&E)

- S&E, elementos generales.
- Indicadores de desempeño. Empleo, ventajas e inconvenientes
 - * Enfoque del marco lógico. Ventajas e inconvenientes
- Evaluación basada en la teoría
- Encuestas formales. Tipos de encuestas
- Métodos de evaluación rápida. Métodos
- Métodos participatorios. Instrumentos de participación
- Estudios de seguimiento del gasto público.
- Análisis de costos-beneficios y análisis de la eficacia en función de los costos
- Evaluación de los efectos. Los 04 modelos
- Pautas adicionales sobre seguimiento y evaluación

4.6.3. Evaluación de impacto (EIM)

- ¿Qué y para qué la evaluación de impacto?
- Conceptos relevantes
- Eficacia, eficiencia y equidad
- Diseño experimental y cuasi experimental.
- Estimación paramétrica y no paramétrica
- Métodos de estimación
- Métodos paramétricos y métodos no paramétricos
- Aplicaciones de evaluaciones de impacto

V. FACILITADORES

Francisco Huerta Benites.

Presidente del Instituto de Economía y Empresa. Maestría Economía PUCP-Perú. Especialización en "Finanzas" (ESAN), y en "Evaluación y medición de impacto en proyectos" (Banco Mundial -SIEF). Amplia experiencia en proyectos, dentro de ello ha evaluado al Proyecto Especial Chavimochic

Oswaldo Ramírez Tuya

Magister en Finanzas, Universidad de Chile. Especialización en SNIP y PMI. Ha evaluado múltiples proyectos en varias regiones del Perú (consultor del MEF). También ha aplicado capacitación en proyectos.

VI. INICIO, DURACIÓN E INSCRIPCIÓN

- Se iniciará el 15 de Enero del 2010, y tendrá una duración de 6 meses. Informes adicionales e inscripciones desde el 01 de Diciembre en www.iee.edu.pe.
- También puede contactar a RPM *619230, RPM #874422;y, ggeneral@iee.edu.pe; institutoeconomia@iee.edu.pe

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

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



www.iee.edu.pe

Telefax : 044- 280932 – Trujillo
Teléfono : 01- 4237287- Lima
Celular : RPM: #874422 / *116659
: 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, sólo citar la fuente

Eventos empresariales

1. Diplomado integral en Proyectos de Inversión Pública(PIP)

El Instituto de Economía y Empresa (IEE), desarrollará un diplomado integral en PIP, como se detalla en la página 12 de esta edición. La modalidad será semipresencial, es decir, al desarrollo del e-learning, que incluye la presencia virtual de facilitador a través de videoconferencias semanales, se adicionará un taller de proyectos de dos días intensivo con la presencia física de dos facilitadores, en la ciudad de Lima.

El evento, a nivel de post grado, es integral pues incluye aspectos de administración de proyectos, todo el ciclo de proyectos y enfatiza en evaluación y medición de impacto en proyectos. Información e inscripciones, desde el 01 de Diciembre en www.iee.edu.pe



2. Diplomado de negocios internacionales en Cajamarca

Al igual que en Chimbote (Ancash) con La Cámara de Comercio del Santa, el Instituto de Economía y Empresa (IEE) en consuno con la Universidad Privada Antonio Guillermo Urrelo (UPAGU) han definido implementar el 2010 un diplomado de "Gerencia en negocios internacionales" (GNI) en Cajamarca. Este evento, a implementar con el mejor estándar internacional, tendrá una duración de 120 horas, de las cuales el 80% será con presencia física de facilitadores y el 20% con presencia virtual (videoconferencias).

De manera similar, el IEE está en proceso de definición del diplomado en GNI en otras regiones: con una organización educativa en Lambayeque, con una organización empresarial en La Libertad, y con otra educativa en Lima.



3. Cursos de especialización

El IEE para el 2010 implementará cursos (modalidades presencial y semipresencial), con una duración promedio de 24 horas. Los cursos están divididos en áreas empresarial, del sector público, y de economía. Entre ellos cabe citar: administración de proyectos, plan de negocios, dirección estratégica empresarial, gestión pública y microfinanzas.

Información sobre estos eventos, desde el 01 de diciembre en www.iee.edu.pe Estos cursos también se podrán desarrollar in company.



LA ENCUESTA DE DICIEMBRE

Respuesta de lectores a encuesta de Noviembre a la pregunta, ¿A qué niveles de eficiencia considera se hallan el gobierno central y subnacionales?. La mayoría (73%) considera que la eficiencia es baja, y en menor medida (23%) indican que la eficiencia es a nivel medio.

Pregunta: ¿cuáles considera deberían ser las prioridades del gobierno peruano el 2010?.

Favor responder en www.iee.edu.pe,