

A - Z

DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

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

Volumen 03 nº 57

Período de Publicación

20.01.010 - 05.02.010



www.iee.edu.pe

Índice

El tipo de cambio en el Perú, ¿qué hacer?	02
Economía potencial de Estados Unidos	03
Evaluación de proyectos y análisis de reemplazo	04,05
La negociación también se aprende	06,
Tendencias y hábitos de consumo 2009, Japón	07
Estadística: Economía peruana	08
Competencias en administración de proyectos	09
Noticias y eventos	10

El tipo de cambio en el Perú, ¿Qué hacer o no hacer?

El gráfico del BCRP en esta página, muestra un evidente descenso en el tipo de cambio nominal (apreciación = menos soles por dólar).

Frente a ello, un sector de opinión dice que el BCRP debería hacer intervención "inteligente" para evitar una mayor apreciación pues puede afectar al sector exportador,

Otra posición expresa que la mejor opción es que el BCRP se concentre (como hasta ahora) en evitar fluctuaciones indeseables de corto plazo en el valor del dólar, y más bien se debería enfatizar en aumentar la productividad, que haría más competitiva a las exportaciones.

Ahorro en soles y crédito en dólares

Por otro lado, la tendencia del valor del dólar, la inflación y las tasas de interés en el Perú, sugiere endeudarse en dólares y ahorrar el soles.

Por ejemplo, el siguiente cuadro muestra las tasas de interés de crédito (SBS, Enero 15, 2010).

Si un empresario de la pequeña empresa, observa el cuadro, verá que el costo anual de un crédito en soles es 32,87% y el de dólares 18,2%.

TIPO	SI.	US\$
Comercial	6.24%	6.56%
MES	32.87%	18.2%
Consumo	46.17%	21.97%
Hipotecario	9.77%	9.21%

Si empresario en Enero 2010 le pregunta a un "entendido", ¿qué va a pasar con el dólar el 2010?, seguramente le dirá: "no pasará nada", es decir no sólo no se va a depreciar (mayor valor del dólar = más soles por dólar), sino que probablemente se aprecie un poco más.

Entonces, como se entenderá, la reacción lógica del empresario será tomar un crédito en dólares. Asumiría bien el riesgo de descalce en moneda, pero debería mantener el de plazos y de tasas. Para ahorro el análisis es similar.

Pero volvamos al tipo de cambio

El tipo de cambio real (TCRM)

Lo relevante para el comercio internacional es el tipo de cambio real multilateral (TCRM), un mayor índice es mejor. Este registró un índice de 106,5 el 2007, 102,3 el 2008 y

100,5 el 2009. Su valor aunque ha descendido, aún está en el rango considerando el año base (2001 = 100).

Una de definiciones de TCR es (Var es variación, cambio):

Var TCRM = Var tipo de cambio nominal (E) + Var inflación internacional (Pi) - Var inflación interna (P).

Por ejemplo, comparando Dic 09 con Dic 08, se observa que (BCRP, Nota Semanal pág 57, Enero 15, 2010):

E = -1,5 por ciento

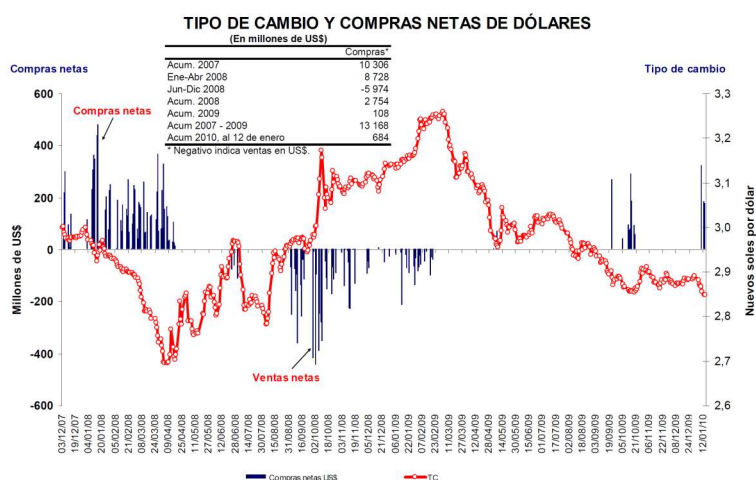
Pi = 2,7 por ciento, y

P = 0,2%

$$\text{TCRM} = -1,5 + 2,7 - 0,2 = 1,0 \text{ por ciento.}$$

Es decir, el TCRM en diciembre 09 aumentó 1% en comparación con igual mes del 2008.

Así, si la idea es que el TCRM aumente, y no se espera que E aumente, una política monetaria que reduzca la inflación interna (P) ayudaría a aumentar el TCRM. (y/o aumente la inflación internacional-Pi).



Buscar abatir la P implica buscar influir tanto en:

- Precio de bienes transables (bienes susceptibles de ser comercializados en el mercado internacional, por lo que sus precios se ven influenciados por la evolución de los precios internacionales, aranceles, costos de transporte y el tipo de cambio), que tiene un 41,2% de ponderación en el IPC, como en el
- Precio de bienes no transables (bienes y servicios que por su naturaleza no son susceptibles de ser comercializados en mercado externo, por lo que su precio se determina por condiciones de oferta y demanda en el mercado interno), que tiene 48,2% de ponderación.

Concluyendo

En esquema de metas de inflación, el tipo de cambio (TC) se considera a la hora de fijar la tasa de interés de política monetaria. Si el TC muestra una apreciación persistente, puede inducir fuerzas deflacionarias. La volatilidad de corto plazo no implica incertidumbre de largo plazo.

Sigamos con el actual esquema cambiario, pero hagamos la economía más productiva y competitiva, además es necesario mayor sintonía entre lo fiscal y monetario.

Crecimiento potencial de Estados Unidos y el Perú

La economía de EE.UU. es importante para el Perú, no sólo en términos comerciales.

Por ejemplo, de todas las importaciones del Perú en el 2009, el 19 % fue de dicho país; del total de exportaciones tradicionales, Estados Unidos adquirió el 14% y de las no tradicionales el 25%.

En particular, en igual lapso, adquirió el 24% de la uva peruana y el 41% de los textiles. Veamos pues el futuro esperado de EE.UU.

Los shocks en las condiciones financieras

Han estado íntimamente relacionados con variaciones de la actividad real.

La actividad económica primero se desaceleró, y luego se desplomó tras quiebra de Lehman en septiembre 2008, en medio del empeoramiento generalizado de las condiciones financieras.

El deterioro de las condiciones financieras,

Sumadas a la reestructuración económica causada por la crisis, desacelerarán el crecimiento potencial (nivel de producto que se puede obtener sin someter los recursos productivos a tensiones excesivas, o sea, sin impacto inflacionario) de Estados Unidos

La recesión prolongada y las condiciones financieras más difíciles continuarán perjudicando la inversión después del colapso observado en los últimos trimestres.

En consecuencia la acumulación de capital se mantendrá muy por debajo de las tasas anteriores a la crisis.

Las tasas de desempleo resultantes (elevadas e inusualmente persistentes) repercutirán también en las tasas de equilibrio de desempleo, y ambas reducirán el crecimiento potencial.

Del lado positivo, la fuerza laboral

La tendencia negativa de participación en fuerza laboral (responde mayormente a factores demográficos) prevista por muchos observadores probablemente sea menos pronunciada.

Ya que los trabajadores optarán por conservar sus puestos para compensar la pérdida de ahorros.

Los otros determinantes del crecimiento del producto po-

tencial (horas promedio trabajadas por empleado, que están en baja siguiendo una línea tendencial a largo plazo, y los aumentos de la población en edad activa, que están disminuyendo a medida que envejece la población) continuarían evolucionando al margen de la crisis.

El crecimiento del producto potencial de Estados Unidos

Se ubicará entre 1% y 2% en el próximo quinquenio y promediará alrededor de 1½% por año (FMI, 2009).

Esto representa una desaceleración en comparación con un crecimiento potencial promedio estimado en 2% (que refleja efectos demográficos negativos) durante esos años si no hubiera habido crisis.

Pese a la disminución del crecimiento del producto potencial, la brecha del producto estimada llega a su punto máximo en 2010, a niveles parecidos a los registrados a

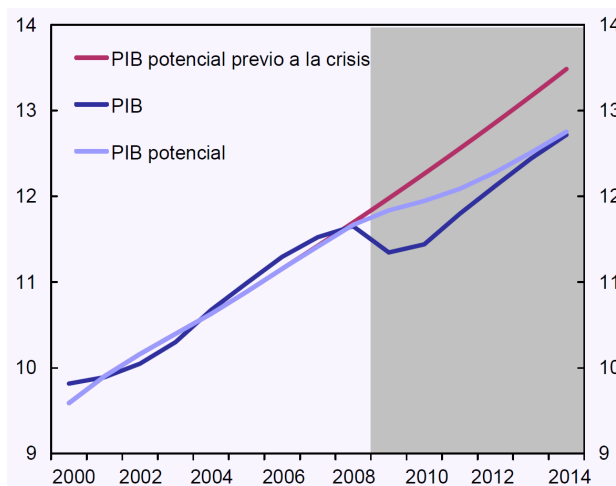
comienzos de la recesión de inicios de la década de 1980

Las pérdidas de producto potencial efectivas más o menos coinciden con los resultados de estudios anteriores.

Para 2014, el producto potencial estará, de acuerdo con estas previsiones, alrededor de 6% por debajo del nivel contrafáctico calculado.

Asumiendo que el producto potencial crecerá entre 2009 y 2014 a tasa promedio observada en 2005-08 (ver gráfico en

PBI Potencial de Estados Unidos
(Billones de dólares de EE.UU. encadenados de 2000)



Fuente: Perspectivas Económicas. Las Américas, Oct. 2009. FMI

esta página).

La disminución del crecimiento potencial impondrá

Una restricción a la política económica. En particular, en los próximos años las razones deuda pública / PIB aumentarán más rápido en Estados Unidos que de no haber disminuido el crecimiento potencial.

Aunque la trayectoria exacta dependerá del comportamiento de tasas de interés en marco de crecimiento más suave (pero elevada acumulación de deuda).

Más allá del mediano plazo,

Existe una incertidumbre aún mayor en torno a los determinantes críticos del producto potencial.

Pero las fuerzas demográficas probablemente limiten el crecimiento económico en años más alejados, lo cual realza la importancia de la consolidación fiscal en EE. UU.

Evaluación de proyectos. El reemplazo de equipos (I)

La toma de decisiones para invertir recursos en un determinado proyecto, requiere la aplicación de técnicas asociadas con la idea que origina un proyecto. Al conjunto de antecedentes justificatorios que establecen las ventajas y desventajas de asignar recursos, se denomina "evaluación de proyectos"

Tipología de proyectos

Se presenta una diversidad de tipos de proyectos, dependiendo tanto del objetivo del estudio como de la finalidad de la inversión (Nassir y Reinaldo Sapag Ch, "Preparación y Evaluación de Proyectos", Quinta edición, 2008):

A. Según la finalidad del estudio:

rentabilidad del proyecto;
rentabilidad del inversionista;
y, capacidad de pago del inversionista

B. Según el objeto de la inversión:

creación de un nuevo negocio; proyecto de modernización (internalización, externalización, reemplazo, ampliación, y abandono).

Evaluación según el objeto de la inversión

En decisiones empresariales, un tema importante en la toma de decisiones es la de adquirir equipos nuevos o para reemplazar equipos usados, ya sea porque estos últimos están presentando fallas en su operación o aún no presenten fallas significativas.

A continuación, una presentación analítica que esperamos sea una referencia de interés para nuestros lectores empresarios y analistas.

$$CAE = (I_0 - \frac{VR_n - t \cdot (VR_n - VL_n)}{(1+r)^n}) + \sum_{i=1}^{i=n} \frac{C_i(1-t) - t \cdot D_i}{(1+r)^i} \cdot \left[\frac{(1+r)^n \cdot r}{(1+r)^n - 1} \right]$$

Precisando los conceptos para evaluación

Proyectos de Reposición: implica renovación total o parcial de un equipo ya existente, sin cambios de la capacidad y calidad de los servicios de dicho equipo, o con cambios que signifiquen mejoras pequeñas de capacidad y calidad del servicio.

Proyectos de Equipamiento: consiste en la adquisición y/o instalación de nuevos equipos para algún servicio o proceso existente, estos equipos no reemplazan a ningún otro, ya que se adquieren para labores o tareas a ser dotadas de equipamiento por primera vez.

Proyectos de Ampliación: consiste en aumentar la capacidad del servicio por medio de la adquisición de equipamiento adicional o por medio del cambio tecnológico.

Identificación de beneficios y costos

Los beneficios provienen de dos fuentes:

1. El nuevo equipo puede entregar una mayor cantidad de bienes y servicios producidos, mejor calidad, continuidad en la entrega, seguridad en términos de programación de producción, etc.
2. La adquisición de nuevo equipamiento genera un ahorro de costos, ya que lo normal es que los equipos nuevos tengan menores costos de operación, mantención y menores costos por falla del equipo.

Los costos son: los ítems de adquisición del equipo (inversión) y sus costos de operación y mantención. Dentro de costos de inversión deben considerarse el costo de adquisición del equipo, y también costos en que se debe incurrir para dejar

el equipo en condiciones de funcionar, tales como: inversiones adicionales en infraestructura, instalaciones eléctricas y otros.

Para la evaluación del proyecto,

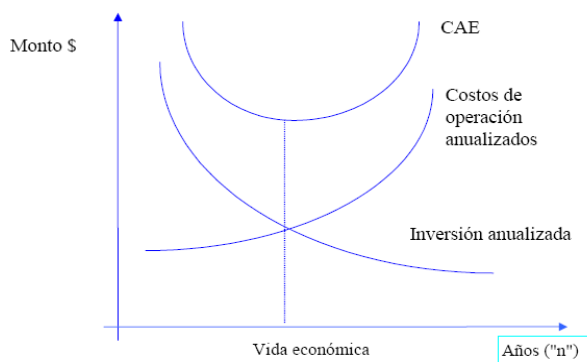
Se deben estimar los costos y beneficios adicionales que el nuevo equipo implica, con respecto a la situación actual o situación base.

La diferencia entre los costos y beneficios que se generan bajo la alternativa de adquirir un nuevo equipo, y los que se generarían si se continúa con la situación base, permitirá determinar la conveniencia o no de adquirir un nuevo equipo.

Para los proyectos de equipamiento, la situación base es la realizar una tarea o labor sin equipos, es decir en forma manual, o bien subcontratando parte de las operaciones a terceros ("outsourcing").

En el primer caso se habla de sustitución de trabajo por capital y el segundo caso se conoce como el problema de "hágalo o cómprelo".

Cuando la adquisición del equipo no involucre aumento de capacidad con respecto a la situación base, la naturaleza de los beneficios será similar al caso de proyectos de reposición, se tienen en este caso beneficios por ahorro de costos con respecto a la situación base (principalmente, costos de mano de obra o costos de sub-



Evaluación de proyectos. El reemplazo de equipos (II)

contratación), y el equipamiento resultará conveniente cuando los costos totales de los equipos sean menores que los costos de la situación base.

Para proyectos de ampliación y proyectos de equipamiento

Que involucren aumento de capacidad, se tendrán, además de los beneficios por ahorro de costos que se presentaban en los casos anteriores, beneficios por el aumento de la capacidad y/o calidad del servicio,

Estos beneficios se estimarán por medio de la diferencia en los ingresos por venta comparando la situación base versus la situación con proyecto de adquisición.

Los mayores ingresos por venta se producen debido al aumento de capacidad que se genera en la situación con proyecto, por lo tanto hay un mayor volumen de ventas; sin embargo, también podrían obtenerse mayores ingresos por ventas producto de un mayor precio del bien o servicio, debido a una mejora en la calidad de éstos.

Evaluación del proyecto

Definir todos los beneficios y los costos atribuibles al proyecto. Estos pueden ser directos o indirectos. La evaluación privada sólo considerará los beneficios (B) y los costos (C) que afectan directamente a los "dueños" del proyecto, vale decir a la empresa o institución ejecutora del proyecto, en tanto la evaluación social introducirá correcciones a dichos valores privados y le agregará otros B y C.

Evaluación Financiera

En casos en que resulte conveniente la adquisición de un nuevo equipo, se deben evaluar las alternativas de financiamiento considerando:

Arriendo, leasing, subcontratación, compra con recursos propios y compra con préstamo.

Un correcto análisis financiero se logra calculando el indicador VAN para cada una de las alternativas de financiamiento anteriores.

Para ello se deben estimar los costos por período de cada alternativa incluyendo los ítems que correspondan a cada caso (monto del arriendo, cuotas de leasing, pagos a contado, pagos de deuda, pagos de intereses, etc.).

En ausencia de otros aspectos (ejemplo, cláusulas de un crédito que obliguen a determinada alternativa), se debe seleccionar aquella alternativa que genere el mayor VAN.

Consideraciones adicionales para evaluación

La determinación del horizonte de evaluación de activos con distinta vida útil es una tarea importante para calcular la conveniencia de la sustitución

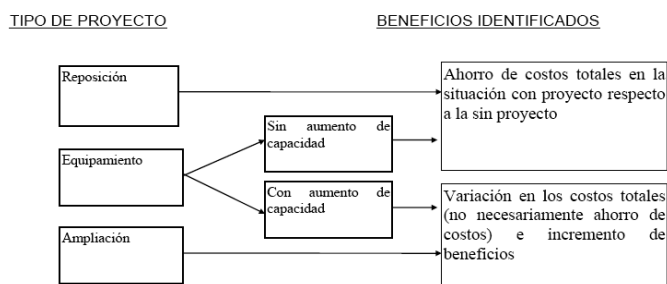
1. Cuando el activo que se busca reemplazar tiene una vida útil distinta (usualmente menor) a la del equipo nuevo y genera un cambio en la tecnología (por ejemplo, evaluar la sustitución de un proceso intensivo en mano de obra por otro intensivo en capital, o por ejemplo, reemplazar el transporte de residuos mediante el uso de camiones por tuberías).

Es posible evaluar ambas opciones en la cantidad de años de vida útil de la menor de ellas, por cuanto es el máximo tiempo posible de comparación.

1. Se debe tener en consideración que si bien el proyecto de hacer el reemplazo libera y permite vender el activo en uso, este beneficio no puede ser atribuido al proyecto de sustitución, por cuanto la empresa si hace el reemplazo, perderá la propiedad de dicho activo. En un análisis incremental se incorporará en el momento cero el ingreso por la venta del activo (en situación con proyecto), y en el último período de evaluación, el menor valor de desecho que tendría la empresa, el que por ser un costo para ella, se anotará con signo negativo.
2. En proyectos de reemplazo sin variación en los niveles de operación, se suelen omitir los cambios en los niveles de inversión en capital de trabajo.
3. Los costos asociados con la no sustitución de un activo se ocasionan, como se decía, por el mayor costo de operación y de mantenimiento, por la disminución de la capacidad de producción y ventas al aumentar los días de detención para efectuar reparaciones, en relación con un equipo nuevo.
4. Una opción que siempre se debe evaluar cuando se estudia una posible sustitución de activos, es la de mejorar la situación existente. Es decir, el gasto en una reparación mayor o modernización del activo actual de costos que seguir con dicho activo.

Por lo tanto

La definición de un programa correcto de sustitución de activos representa uno de los elementos fundamentales en la estrategia de desarrollo de una empresa.



El negociador no sólo nace, ¡también se hace !

Las técnicas de negociación son un arte en sí mismas, y controlarlas puede ser una herramienta muy eficaz a la hora de conseguir los objetivos en una conversación o en una reunión.

*¿Qué dicen los gestos? ¿Cuándo hay que decir "no"?
¿Cuáles son los errores más frecuentes? ¿Hasta dónde hay que ceder?*

"El negociador no sólo nace, también se hace".

Es cierto que hay personas que parecen haber nacido para ello y que el "talento innato" de un comercial capaz de improvisar, por ejemplo, puede salvar situaciones de estancamiento o de ruptura de negociaciones.

Sin embargo, ser un experto negociador capaz de lograr los mejores "resultados esperables", teniendo en cuenta que éstos han de ser beneficiosos para ambas partes, es

El punto de partida para empezar a negociar es que ambas partes reconozcan que se necesitan (si bien no siempre se inicia una negociación cuando dos partes se encuentran por primera vez). A partir de aquí, ganar credibilidad es fundamental ya que ambas partes han de considerarse "interlocutores válidos".

fruto de la reflexión, del análisis y de la práctica habitual de las diversas técnicas y métodos posibles que, por supuesto, se pueden aprender y practicar.

No debemos olvidar que una negociación efectiva se compone de un 10% de técnica y de un 90% de actitud.

Las 3 fases en una negociación

A. La fase de preparación, lo que se hace antes de llegar a la mesa de negociaciones, se reflejará en nuestro comportamiento cuando lleguemos a ella. Debemos tener en cuenta que cuando un negociador afronta una negociación mal preparado se limitará a reaccionar ante los acontecimientos sin ser capaz de dirigirlos. Una vez definida la composición del equipo negociador y sus roles (determinar quién será el líder que asumirá y marcará los límites de autoridad y compromiso), se deberá comenzar a buscar y a estructurar la información necesaria para preparar la negociación para, después, planificar la propia negociación definiendo la estrategia y las tácticas que se emplearán.

B. La fase de desarrollo. Hoy en día, además de negociar cara a cara, muchas negociaciones se llevan a cabo por teléfono. Estos aspectos, al igual que el del idioma, han de tenerse muy en cuenta a la hora de elegir el líder de entre los posibles candidatos. Se debe de ser

Dos de errores más comunes que solemos cometer cuando no somos conscientes ni conocemos el posible punto de ruptura: (1) dejar de cerrar operaciones que están dentro de los límites aceptables por la empresa y, (2) conceder más de lo que se debería.

más consistente buscando siempre una estrategia de "ganar-ganar" (el acuerdo mutuamente beneficioso).

C. La fase de post negociación o cierre, mantiene abierta o promueve la aparición de nuevas oportunidades de seguir cooperando por parte de ambas partes, o las cierra si no se le presta la atención debida.

Hay distintos cierres

Cierre con cesión, cierre disyuntivo (dos soluciones para que la otra parte elija), cierre con resumen, cierre con ultimátum (sólo cerrando ahora podremos mantener las condiciones negociadas), cierre con amenaza de ruptura o cierre con órdago.

Mantenerse tranquilo en una negociación

Es necesario que no tengamos hilos sueltos, que el análisis haya sido exhaustivo, sincero y objetivo, que nos presentemos con una actitud desapasionada y positiva, deseando ganar y que ganen junto a nosotros.

Cada momento de una negociación es una fuente de autoconocimiento y sabiduría.

Esa tranquilidad interior hará que manifestemos en nuestro lenguaje no verbal todo lo positivo que llevamos dentro.

No se puede controlar fácilmente lo que no se siente y si lo

El lenguaje no verbal es absolutamente trascendente en la etapa de negociación. No olvidemos que más del 80% de la comunicación entre las partes será no verbal. Un detalle al que se le debe dar una atención y preparación especial

intentamos en esas circunstancias, manifestaremos un lenguaje no verbal contradictorio y fácil de detectar por un experto y pensemos, que siempre tendremos frente a nosotros a un experto.

Finalmente

El lenguaje no verbal más positivo es el reflejado cuando inclinamos la posición del tronco hacia delante, sonreímos, nos movemos con firmeza, "lentamente", sin ticks de nerviosismo alguno y asentimos con la cabeza cuando escuchamos a nuestro interlocutor haciéndole así saber que le escuchamos, entendemos y comprendemos.

¡ Aprendamos a negociar !

Tendencias y hábitos de consumo, 2009. Caso Japón

Con población de 127,7 millones y un ingreso per cápita de US\$ 35.220, Japón emerge como un mercado de interés para exportadores del mundo.

Pero antes de abordar éste exigente mercado, existe una serie de cambios en sus tendencias y hábitos de consumo que deben ser atendidos en detalle para lograr una exportación exitosa

Según cifras de la OCDE,

Los hogares japoneses gastan en promedio un 17,5% de sus ingresos en alimentos y bebidas, uno de los porcentajes más altos entre países desarrollados

De acuerdo al Ministerio de Agricultura, Silvicultura y Pesca de Japón (MAFF), el 60% de las necesidades alimenticias del país, en términos de las calorías requeridas, es suministrado por alimentos importados

A lo anterior se debe que en el primer semestre de 2009, Japón haya liderado a nivel mundial las importaciones de productos del mar, carnes, cereales y conservas, y, se posicionará a la vez como un actor relevante en importación de algas, lácteos, frutas y vino embotellado.

Debido a razones estructurales

Japón depende de las importaciones para poder hacer frente a la demanda interna por alimentos. A pesar de lo anterior, Japón es exportador de alimentos,

En los últimos años, particularmente a partir de 2005, se ha observado que la tasa de crecimiento de las exportaciones japonesas de alimentos, en general, ha sido superior a la de las importaciones de estos mismos productos

El aumento de las exportaciones japonesas de alimentos, es coincidente con que la cocina japonesa se ha puesto de moda en el mundo,

E incluso en Perú hemos podido constatar un crecimiento espectacular en instalación de restaurantes que se especializan en este tipo de comida

En Japón existen planes

Para aumentar la producción de alimentos, con el objetivo de llegar en el año 2015, según el MAFF japonés, a un 45% de autosuficiencia alimentaria. Esto significa que Japón seguirá dependiendo de las importaciones para poder alimentar a su población

La comida japonesa, aparte de relación con aspectos culturales y de tradición milenaria, se asocia a alimentos que ayudan a preservar la salud de la población, mediante

una dieta equilibrada, es un aspecto esencial que explica en parte el crecimiento en la demanda, y que en la práctica ha implicado que se haya convertido en una moda.

En los restaurantes fuera de Japón,

Lo que se encuentra en muchos casos son adaptaciones de lo que es la comida japonesa, y que hace que las variedades de platos que se ofrecen a través del mundo, se alejen de lo que es la dieta japonesa que podemos encontrar en los restaurantes en Japón.

Lo anterior, nos sirve de alguna manera, como una orientación para entender la importancia que tienen para los japoneses, los aspectos relativos a la calidad de productos que consumen, su contribución a la salud de la población, y la preservación de sus costumbres y tradiciones.

Para ingresar con éxito a este mercado,

Debemos tener en cuenta los aspectos antes mencionados, así como también la importancia de establecer lazos de confianza que finalmente lleven a una relación de largo plazo con las contrapartes japonesas.

Esta confianza se gana, conjuntamente con la entrega de un producto de alta calidad, saludable, y a un precio adecuado, con un flujo regular y continuo de los embarques previamente acordado

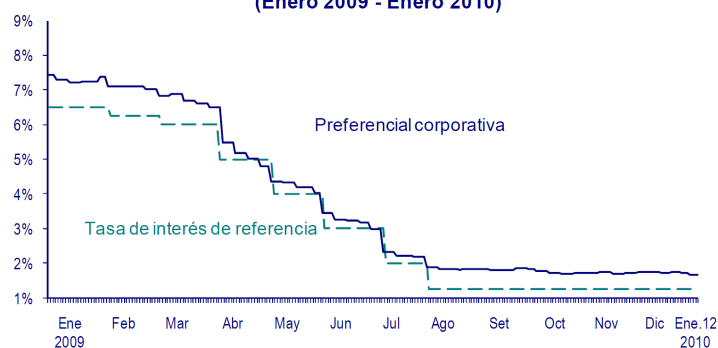
Respecto del futuro, las tendencias más marcadas

- Desde la explosión de la burbuja económica, se ha notado una creciente inclinación hacia los precios bajos y una búsqueda de la mejor relación precio/calidad.
- El tamaño de los hogares ha declinado en favor de una proliferación de los llamados hogares de "Doble Ingreso" y "Unipersonales"
- Aumento en las preferencias de los consumidores hacia la simplificación en la forma de satisfacer sus necesidades.
- Dado el envejecimiento de la población japonesa ha aumentado la demanda de alimentos funcionales, saludables, enriquecidos con nutrientes y bajos en colesterol.
- El masivo ingreso de la mujer al mundo laboral, ha cambiado los patrones familiares y las formas de consumo, desencadenando un aumento por los alimentos "ready to eat" y las "convenience stores".

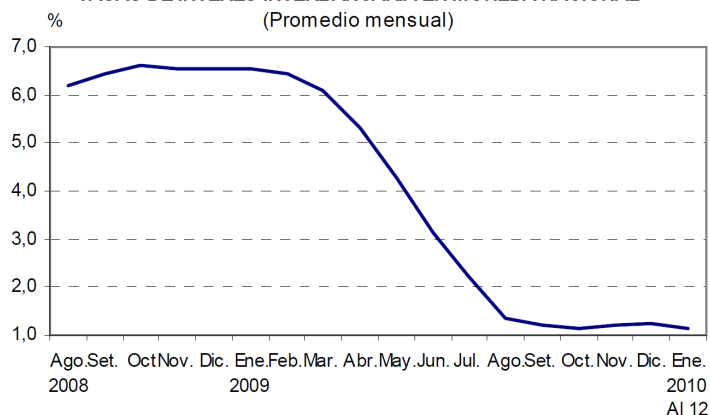


ECONOMÍA PERUANA

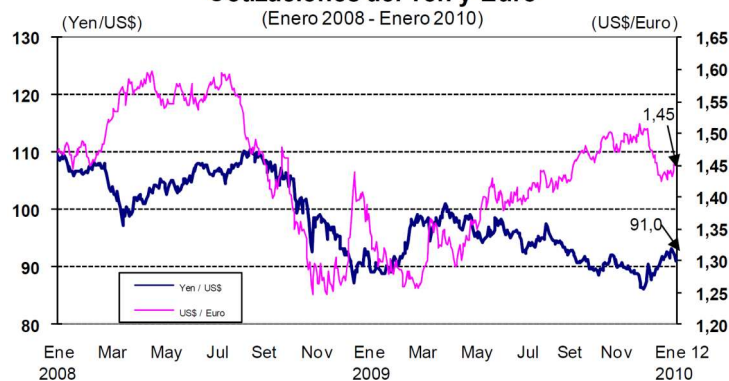
TASAS DE INTERÉS EN MONEDA NACIONAL
(Enero 2009 - Enero 2010)



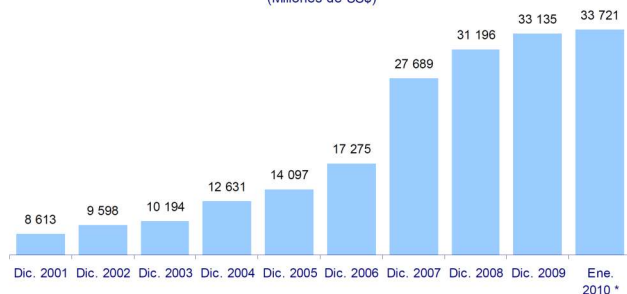
TASAS DE INTERÉS INTERBANCARIA EN MONEDA NACIONAL
(Promedio mensual)



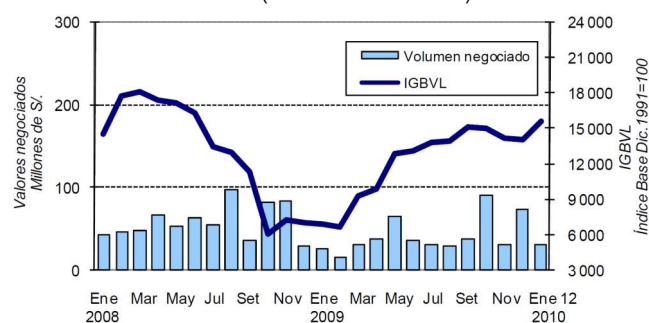
Cotizaciones del Yen y Euro



RESERVAS INTERNACIONALES NETAS
(Millones de US\$)



INDICADORES BURSÁTILES (Enero 2008—Enero 2010)



Fuente: "Nota de Estudios", N° 03 - BCRP-, Enero 2010

DIPLOMADO INTEGRAL A NIVEL DE POST GRADO

ADMINISTRACIÓN DE PROYECTOS

"La dirección de proyectos es la aplicación de conocimientos, habilidades, herramientas y técnicas a las actividades del proyecto para cumplir con los requisitos del mismo"

"A Guide to the Project Management Body of Knowledge", pág. 06, Project Management Institute (PMI), Fourth edition 2008.



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

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y
EMPRESA

Consultoría y asesoría
Desarrollo de capacidades
Publicaciones especializadas

I. DIRIGIDO A

- A empresarios actuales y potenciales, funcionarios y profesionales de sectores privado y público, así como a toda persona interesada en desarrollarse.

II. OBJETIVO. Mostrar de manera compacta los conceptos y prácticas sobre:

- Proporcionar competencias con mejores estándares de mercado, en aspectos clave de la temática considerada, con material actual y de relevancia a nivel nacional e internacional, y con docentes competentes en la materia.
- Lograr que los participantes tengan una apropiada comprensión conceptual y aplicada sobre cada uno de los módulos considerados, que les permita aplicar a sus respectivas áreas de trabajo actual o de interés futuro

III. METODOLOGÍA

- Es modalidad semipresencial, con enfoque de "aprender haciendo", con casos y ejercicios de aplicación
- EL participante tiene la opción directa de tener acceso a videoconferencias de 1 hora todos los domingos, y chats a discreción. Al Final habrá un taller intensivo de un fin de semana en Lima, con presencia física del facilitador. Los participantes presentarán un trabajo práctico de un aspecto de la temática, que haga la diferencia entre la participación y aprobación del diplomado, además de evaluaciones mensuales

V. ESTRUCTURA DEL CURSO

MÓDULO 01

1. Marco Conceptual de la Dirección de Proyectos

¿Qué es un proyecto? ¿Qué es la dirección de proyectos?
Áreas de experiencia y Contexto de la dirección de proyectos

2. Ciclo de Vida del Proyecto y Organización

Ciclo de vida del proyecto, Interesados en el proyecto, Influencias de la organización

MÓDULO 2

3. Norma para la Dirección de Proyectos de un Proyecto.

Procesos de Dirección de Proyectos (DP) para un Proyecto
Procesos de DP - Grupos de Procesos de DP - Interacciones entre procesos - Correspondencia de los procesos de DP

4. Áreas de Conocimiento de la Dirección de Proyectos.

Diagramas de flujo - Documentos Principales del Proyecto - Gestión de la Integración del Proyecto
Desarrollar el Acta de Constitución del Proyecto - Desarrollar el Enunciado del Alcance del Proyecto Preliminar - Desarrollar el Plan de Gestión del Proyecto - Dirigir y Gestionar la Ejecución del Proyecto - Supervisar y Controlar el Trabajo del Proyecto - Control Integrado de Cambios, Cerrar Proyecto

MÓDULO 3

5. Gestión del Alcance del Proyecto

Planificación del Alcance - Definición del Alcance - Crear EDT - Verificación del Alcance - Control del Alcance

6. Gestión del Tiempo del Proyecto

Definición de Actividades (As) - Establecimiento de Secuencia de As - Estimación de Recursos de As. - Estimación de Duración de AS.- Desarrollo del Cronograma - Control del Cronograma

MÓDULO 4

7. Gestión de los Costes del Proyecto

Estimación de Costes (Cs) - Preparación Presupuesto de Cs - Control de CS.

8. Gestión de la Calidad del Proyecto

Planificación de Calidad - Realizar Aseguramiento de Calidad - Realizar Control de Calidad

MÓDULO 5

9. Gestión de los Recursos Humanos del Proyecto

Planificación de los Recursos Humanos - Adquirir el Equipo del Proyecto - Desarrollar el Equipo del Proyecto - Gestionar el Equipo del Proyecto

10. Gestión de las Comunicaciones del Proyecto

Planificación de las Comunicaciones - Distribución de la Información - Informar el Rendimiento - Gestionar a los Interesados

MODULO 6

11. Gestión de los Riesgos del Proyecto

Planificación de la Gestión de Riesgos (R) - Identificación de R - Análisis Cualitativo de R - Análisis Cuantitativo de R - Planificación de la Respuesta a los R - Seguimiento y Control de R

12. Gestión de las Adquisiciones del Proyecto

Planificar las Compras y Adquisiciones - Planificar la Contratación - Solicitar Respuestas de Vendedores - Selección de Vendedores - Administración del Contrato - Cierre del Contrato

VII. FACILITADOR (principal)

Francisco Huerta Benites.

Presidente del Instituto de Economía y Empresa y Director de "A Z" (newsletter especializado), y autor del libro "Microfinanzas. Gestión para el desarrollo". Economista (UNT), Maestría Economía (PUCP). Especialización en "Finanzas" (ESAN), "Comercio exterior y consorcios de exportación" (Adex / Prompex / SIPPO, ICE / Onudi / Federexport, IICA, y CBI / Prompex), y en "Evaluación de proyectos de inversión" (Banco Mundial-SIEF).

Ha laborado en el BCRP, ha sido gerente general y gerente de administración y finanzas en empresas agroindustriales (Chiclin SA y Laredo SAA), ha ocupado posiciones directivas y de coordinación en Chemonics International / PRA / USAID, Chemonics International / PDA / USAID, Amazon Conservation Association, FIP, CARE y FIP, y ha sido consultor para el BID-Prompyme, Petrobrás-MTPE, UE-PCN, CTB, ACDI, SUM Canada y SUNASS. También ha sido gerente regional en proyecto de exportaciones del Banco Mundial-Mincetur y gerente de finanzas en el SIS. También ha facilitado profusa capacitación empresarial y de desarrollo en varias partes del país, y en docencia universitaria en pre y post grado. Amplia experiencia en proyectos, dentro de ello ha evaluado al Proyecto Especial Chavimochic (La Libertad), y en estudios empresariales y socioeconómicos

IX. INICIO, DURACIÓN E INFORMACION

- Se iniciará el 15 de Febrero del 2010, y tendrá una duración de 6 meses, con carga horaria de 240 horas.
- Puede contactar a rpm *619230, rpm #874422; y/o ggeneral@iee.edu.pe; institutoeconomia@iee.edu.pe y/o en www.iee.edu.pe



Eventos empresariales

1. LIBRO DE MICROFINANZAS para IMFs y MyPEs

El Instituto de Economía y Empresa (IEE) ha publicado el libro "Microfinanzas. Gestión y Desarrollo" (310 páginas). Enfoca de manera conceptual y práctica, aspectos de buen gobierno empresarial; mejores prácticas para planificación de negocios; sistema de información gerencial; sistema contable y reportes en un SIG; seguimiento de desempeño; tasas de interés de sostenibilidad; asignación de costos con aplicación; morosidad crediticia; costeo ABC; auditorías, otros temas.

Para consultas y adquisición comunicarse a publicaciones@iee.edu.pe, y/o para conocer puntos de venta en el Perú visite a www.iee.edu.pe.

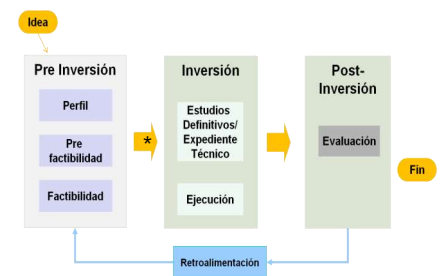


2. Se inició diplomado en proyectos de inversión

Como se había programado, el 15 de Enero se inició el "diplomado en proyectos de inversión pública", (modalidad semipresencial), organizado por el IEE, aunque otros interesados pueden participar hasta el martes 26 de Enero.

Como se mencionó en edición anterior, y se muestra en la web del IEE, este evento de desarrollo de capacidades, a diferencia de similares en el mercado, incorpora adicional y de manera explícita aspectos básicos de "administración de proyectos" y de "medición de impacto en proyectos", temas de relevancia para un enfoque integral en proyectos de inversión.

Sobre otros cursos y diplomados puede consultar en www.iee.edu.pe



* La viabilidad es un requisito para pasar de la fase de preinversión a la fase de

3. Estudios de mercado nacional e internacional

El Instituto de Economía y Empresa (IEE) ofrece a empresarios actuales y potenciales, el desarrollo de "estudios de mercado" para ámbitos nacional e internacional, en caso de éste último, para diversos países y productos que se requiera: $Ox = f(Dx)$

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



Se autoriza la reproducción del material, sólo citar la fuente



Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

www.iee.edu.pe

A sectores privado y público:

- * Consultoría y asesoría
- * Desarrollo de capacidades aplicadas
- * Publicaciones especializadas

Trujillo: Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Lima: Av. Bolivia 1168 Oficina. 201, Breña
044- 280932 : 01- 4237287
RPM Mov.: #874422 / *619230 / (01) 996074455 - Claro: (01) 997238763 ; (044) 949194238
institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe, institutoeconomia@yahoo.com