

A - Z

DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

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

Volumen 03 nº 67

Período de Publicación

01.09.010 - 15.09.010



www.iee.edu.pe

Índice

Crédito agrícola, siempre en la agenda	02 y 03
Shattell Chocolate, emprendimiento exitoso	04 y 05
Comercio exterior: Perú-Unión Europea	06
Oferta y demanda = precio	07
Economía peruana y comercio exterior	08
Competencias en M&E de proyectos	09
Noticias y eventos empresariales	10

El crédito agrícola, siempre en la agenda (I)

El crédito agrícola en el Perú no llega a niveles suficientes para contribuir al crecimiento de la pequeña agricultura. En este artículo veremos algunos criterios para dinamizarlo, por el lado de la oferta.

Las cifras en el Perú

Al 30 de junio 2010 (véase cuadro), el saldo crediticio del sistema financiero llegó a casi 79 mil millones de soles (Comerciales y MES), dentro de ello el **crédito a la agricultura** (etc.) llegó a 3,6 mil millones, el **4,5%** (SBS, Agosto 2010).

Los deudores, a igual fecha, llegaban a 4,4 millones

El riesgo de los préstamos agrícolas

La agricultura es ampliamente considerada como una actividad más arriesgada de lo que son la industria o el comercio. Por lo tanto, no resulta sorprendente que los proyectos crediticios para la agricultura hayan registrado un desempeño de reembolso deficiente. El rendimiento de la cosecha se ve afectado (considerablemente en casos extremos) por el clima, las plagas, las enfermedades, entre otras calamidades.

Estos riesgos son todavía mayores en el caso de los

Créditos Comerciales y MES por Sector Económico-Tipo de Empresa del Sistema Financiero (Al 30 Junio 2010 (En miles de Soles)								
Sector Económico	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Agrobanco	Total
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	2 482 181	75 588	451 543	314 151	66 586	916	175 458	3 566 422
Pesca	1 376 654	2 390	92 346	6 202	3 533	166	2 132	1 483 423
Minería	3 147 183	12 863	14 321	8 310	1 977	3 836	-	3 188 489
Industria Manufacturera	18 713 480	281 686	408 276	44 648	61 241	7 415	1 258	19 518 004
Electricidad, Gas y Agua	4 056 539	647	954	363	234	13	-	4 058 750
Construcción	1 741 050	45 081	116 611	15 332	10 411	8 907	-	1 937 392
Comercio	14 122 721	1 059 018	2 773 496	428 151	341 202	15 279	100	18 739 968
Hoteles y Restaurantes	1 334 763	55 550	223 413	23 167	21 865	886	-	1 659 645
Transporte, Almacenamiento y Comunicaciones	6 367 394	260 453	894 764	140 085	90 890	50 203	-	7 803 789
Intermediación Financiera	2 668 618	40 633	24 594	875	3 740	27	66 008	2 804 495
Actividades Inmobiliarias, Empresariales y de Alquiler	5 538 566	148 708	266 660	38 718	34 478	14 439	125	6 041 693
Administración Pública y de Defensa	234 430	1 606	10 123	2 721	1 017	-	-	249 897
Enseñanza	914 248	7 772	41 708	5 782	2 132	71	-	971 713
Servicios Sociales y de Salud	347 474	34 016	28 955	3 265	2 825	219	-	416 753
Otras Actividades de Servicios Comunitarios	2 037 123	245 597	258 224	63 651	21 028	6 813	6 705	2 639 141
Hogares Privados c/Serv. Doméstico y Organos Extraterritoriales	3 425 109	396 644	14 429	27 088	29 618	71	25	3 892 984
CRÉDITOS COMERCIALES Y A MICROEMPRESAS	68 507 533	2 668 252	5 620 419	1 122 508	692 775	109 261	251 811	78 972 558

Nota: Información obtenida del Anexo 3: Flujo crediticio por tipo de crédito.

de los cuales 1,4 millones era microempresas (MES de todos los sectores). Haciendo algunas deducciones podemos inferir que en el Perú el crédito agrícola aún sigue siendo un desafío (DO), debiendo convertirse en una potencialidad (FO).

Los operadores de crédito agrícola

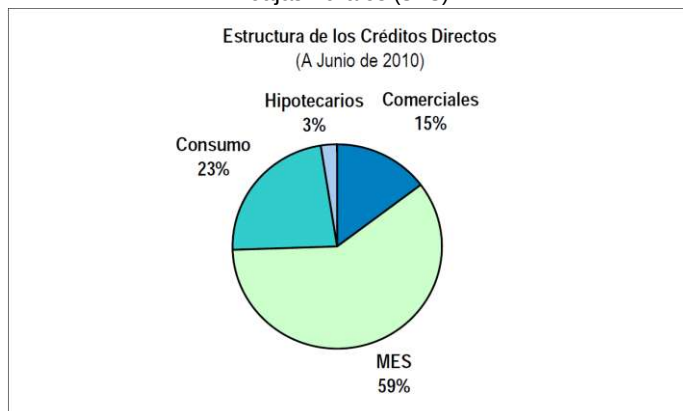
En el mismo cuadro se puede ver la magnitud del crédito agrícola por entidad financiera. El nivel y estructura crediticia de entidades como las CMs, CRs, Edpymes y Agrobanco, son claramente insuficientes (véase gráficos en siguiente página), hay varios aspectos sobre el porqué de ello.

agricultores que se dedican al monocultivo de ciertas cosechas que son especialmente sensibles al uso correcto de insumos de alta calidad o al momento de su recolección. El riesgo en las actividades agrícolas también se da en el caso de los agricultores que buscan aumentar sus ingresos a través de estrategias agrícolas de mayor riesgo pero también de mayor rendimiento.

Los mercados y los precios son riesgos adicionales asociados a la agricultura. Muchos mercados agrícolas son imperfectos y carecen de información e infraestructura para comunicaciones. En el momento de la siembra, se desconocen los precios por los

El crédito agrícola, siempre en la agenda (II)

Cajas Rurales (SBS)



que se venderán las cosechas, los cuales varían según los diferentes niveles de producción (local e internacionalmente) y la demanda en el momento de la venta. Los precios también se ven afectados por el acceso a los mercados.

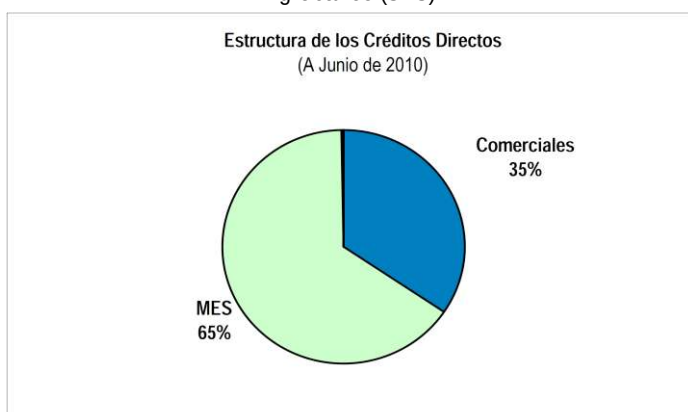
Microfinanzas agrícolas. Modelo emergente

Hay modelos que funcionan, éstos combinan las características más relevantes y prometedoras de las microfinanzas tradicionales (CGAP, EE. UU, 2005). Las microfinanzas agrícolas tradicionales y otros enfoques (como el arrendamiento financiero, seguros según el área geográfica, uso de tecnología e infraestructura existentes y contratos con procesadores, comerciantes y agronegocios), presenta un híbrido definido por diez características principales.

Características de las microfinanzas agrícolas

- Las devoluciones no están ligadas al uso del préstamo. Una característica clave del modelo, es que desvincula el destino del préstamo de las fuentes de recuperación y trata al hogar agrícola en su totalidad como una unidad económica única, con fuentes de ingresos y necesidades finan-

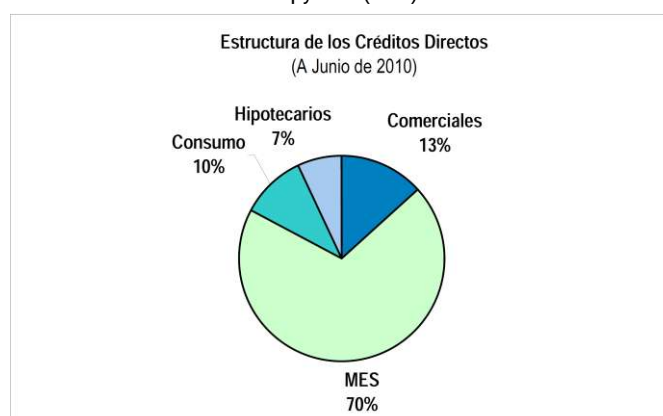
Agrobanco (SBS)



cieras múltiples.

- Las técnicas crediticias basadas en el carácter se combinan con criterios técnicos a la hora de seleccionar a los prestatarios,
- Se ofrecen mecanismos de ahorro.
- El riesgo de la cartera está muy diversificado
- Los términos y condiciones de los préstamos se ajustan para acomodarse a los flujos de fondos cíclicos y a inversiones voluminosas.
- Los acuerdos contractuales reducen el riesgo de precios, mejoran calidad de producción y ayudan a garantizar devolución del préstamo
- La prestación de servicios financieros aprovecha la infraestructura institucional existente o se amplía a través del uso de la tecnología

Edpymes (SBS)



- Las organizaciones que son propiedad de sus miembros pueden facilitar el acceso rural a servicios financieros que sean viables en zonas remotas.
- Los seguros indexados según a zona pueden ofrecer protección frente a los riesgos implícitos en los préstamos.
- Para tener éxito, las microfinanzas agrícolas tienen que quedar al margen de interferencias políticas..

Considerar el modelo emergente

Cientos de miles de agricultores en el Perú (y millones de personas en zonas rurales en el mundo) estarían mucho mejor atendidos si más instituciones financieras aplicaran las características del modelo de microfinanzas agrícolas emergente, demostrado por programas relativamente exitosos.

Shattell chocolate, exitoso emprendimiento (I)

Shattell es una empresa artesanal de chocolate (www.shattell.com), que está operando en Lima-Perú desde el 2009, por sus características, dinámica y buenas perspectivas, hemos considerado hacer una reseña que estimamos de interés para los lectores de esta publicación.

Una historia de buen emprendimiento

Lisi Montoya, propietaria de Shattell, es una empresaria peruana cuyo desempeño sin duda es un referente para el emprendimiento en nuestro país, pues ya no sólo se trata de "sí se puede" sino (principalmente) del "cómo se puede".

Debido a su gran afición por el buen chocolate, hace un año Lisi decidió investigar acerca del cacao peruano.

Así averiguó que en su mayoría se exporta como materia prima a países como Bélgica, Alemania, Suiza y Estados Unidos, principalmente, los que lo utilizan en la fabricación de sus chocolates.

Esta información la hizo tomar la decisión de hacer una fábrica artesanal de chocolate en Lima, usando el cacao peruano.

Su primera dificultad

Fue encontrar un lugar donde aprender a procesar el licor y manteca de cacao para convertirlos en chocolate, en el Perú no existen este tipo de cursos, encontró por internet un curso en Cuba al cual asistió por 15 días, ¡de manera exclusiva para ella!.

Su segunda dificultad

Al volver al Perú, encontró la 2da dificultad, no había ninguna fábrica que haga refinadores para chocolate, buscando por internet halló una en Argentina, se contactó con ellos y viajó a Buenos Aires con manteca y licor de cacao peruanos para probar la

maquinaria, funcionó muy bien y la importó al Perú

En Junio del 2009 comenzó

Con las pruebas de chocolates en barras, rellenos, chocolate para taza, etc, y en setiembre abrió su tienda/fábrica (estilo nuevo en Perú, toda la fábrica puede verse a través de un vidrio desde la tienda).

Es una fabrica pequeña, está facturando actualmente un promedio de US\$ 12,000 mensuales, gracias a la excelente acogida que han tenido los chocolates por su calidad, sabor y presentación.

Desde Enero de este año, el tren Inca Rail que va a

Machupicchu, le compra 10,000 bombones mensuales para sus pasajeros.

Su principal objetivo

Es hacer un chocolate de excelente calidad que pueda competir con los mejores chocolates europeos, y está funcionando muy bien pues a las personas que saben apreciar un chocolate de buena calidad les encanta.



Lisi y Harry con Reyes propietario de plantación de Cacao en Tingo María

La asistencia técnica con Ex-Change

Sin embargo, Lisi era consciente de que para llegar a niveles óptimos, debería buscar la asesoría de un experto chocolatero, para poder mejorar tanto el tema de chocolate en si, como de conservación de los bombones y mejorar las técnicas, pues si bien tenía un buen producto, sabía que podría mejorarlo.

Para la asistencia técnica se puso en contacto inicial con Jan Cuyckens de Ex-Change (www.ex-change.be), que es una organización internacional que promueve la iniciativa empresarial, como instrumento para aumentar los ingresos de manera sostenible en economías como la peruana, en particular a través del apoyo técnico a pequeñas empresas.

Para alcanzar este objetivo, Ex-Change pone experiencia empresarial y unas redes globales a disposi-

Shattell chocolate, exitoso emprendimiento (II)

ción de empresas, organizaciones y centros de formación en diversos países.

Su objetivo principal es crear empleos y fomentar prácticas empresariales éticas, ecológicas y socialmente responsables.

Ex-Change asumió el compromiso

De apoyar con un experto chocolatero, luego de un breve proceso en coordinaciones, se seleccionó al experto chocolatero Harry Mercuur, quien estuvo en el Perú desde fines de julio hasta la segunda semana de agosto.

De acuerdo a las políticas de Ex-Change, fue la se encargó de la búsqueda del experto y financió los pasajes de ida y vuelta al Perú.

Harry con amplia experiencia en chocolate, ha visitado 18 países haciendo similar labor, ha sido su primera visita al Perú.

Fue una experiencia muy positiva

Por los productos obtenidos y los resultados esperados de la asistencia técnica, señaló Francisco Huerta, quien es representante local en el Perú de Ex-Change.

La empresaria Lisi también califica como una excelente experiencia la asistencia técnica recibida.

Asistencia técnica en resumen

Indica Lisi que ha aprendido nuevas y mejores técnicas desde el templado de chocolate, manejo de temperaturas, preparación de rellenos para bombones, y decoración fina de bombones.

Ello le ha permitido ampliar la variedad de rellenos y

ha mejorado la presentación, así como la duración de los mismos sin duda ampliará su mercado potencial como es previsible.

En suma, la asistencia técnica le permitirá a Shattell tener más diseños, mayor escala de producción y ampliar mercado, (con efectos claros en empleo directo e indirecto, y en ingresos). Incluso recibió apoyo en presentaciones apropiadas para el mercado europeo.

Perspectivas de Shatell.

Lisi menciona que a inicios de setiembre iniciará la mudanza de su fábrica a un local más grande e inaugurará su segunda tienda.

Asimismo, participará con un stand en la Feria Mistura (feria de productos y restaurantes gourmet más grande y famosa del Perú), que en este año por primera vez habrá el "Rincón del Chocolate".

Va hacia la exportación

Debido a las mejoras por la asistencia técnica recibida, estará participando el 28 de octubre de este año en el "Salón del Chocolate en París". La participación se hará con Promperú, la agencia de go-

bierno que promueve las exportaciones, en conjunto participarán 13 empresas (11 agroindustriales de cacao y dos fábricas de chocolate).

Shatell planea exportar chocolate en barra y en taza, y lograr mayor penetración en el mercado interno en los segmentos relevantes.

Nota: Empresas individuales o agrupadas, interesadas en la asistencia técnica de Ex-

Change, pueden solicitar información a: fhuertabnites@gmail.com; 996074455; rpm #874422.



Harry M. enseñando técnicas de templado y moldeado de chocolates.



Harry y Lisi, preparando 50 kilos de chocolate de leche en refinadora

Acuerdo de asociación con la Unión Europea

La Unión Europea (UE) es la región con la mayor economía del mundo. Representa el 19% de las importaciones en el mundo. Las importaciones desde Perú sólo representan el 0.2% de las importaciones de la UE (Mincetur, Junio 2010).

Comercio Perú-UE.

La UE constituye el 2do mercado de destino más importante del Perú (2009). Exportamos US\$ 4,236 millones en 2009, 16% del total.

La UE es el principal proveedor de inversión extranjera al Perú Sectores de telecomunicaciones, energía, minería y financiero.

Actualmente una parte de las exportaciones peruanas tiene acceso preferencial a la UE a través del Sistema Generalizado de Preferencias (SGP PLUS), el cual es unilateral y vence el 12/2011

Acuerdo con la Unión Europea

El Acuerdo se basa en la reciprocidad, el interés común y la profundización de las relaciones entre Perú y la Unión Europea y trasciende el ámbito comercial. Incorpora compromisos sobre los elementos esenciales: Cláusula Democrática, Derechos Humanos y no proliferación de armas.

Se reconoce la importancia del comercio internacional, el empleo productivo y el trabajo decente en el proceso de globalización y se establece el compromiso con la promoción y aplicación efectiva de las normas contenidas en los Convenios Fundamentales de la OIT (convenios laborales SGPPlus).

Se reconoce el valor de las normas y acuerdos multilaterales sobre medio ambiente AMUMAS reafirmando su compromiso de aplicar tales acuerdos de manera efectiva en sus leyes y prácticas (convenios ambientales SGPPlus).

Acceso a mercados

El valor de las Exportaciones peruanas con preferencias pasa de 46% (SGP+) al 99.3% en desgrava-

ción inmediata. Se consolida el ingreso libre para importantes productos de exportación Espárrago, páprika, paltas, entre otros.

Se obtiene desgravación inmediata

A productos que tenían preferencias parciales en el SGP + Alcachofas, aceitunas, tangelos, mandarinas, uvas, camotes, duraznos, entre otros. Se consigue desgravación inmediata para productos que no tenían preferencia alguna, como: naranja, tomates.

Para el banano se consigue una importante disminución del arancel aplicado (bajará de 176 a 75 dólares/TM en 10 años) para una cuota que se eliminará en ese periodo.

Acceso mediante cuotas (libre de arancel) para el azúcar, carne de pollo, arroz, maíz, carne bovina, ajos, entre otros.

Reconocimiento a nuestras indicaciones geográficas en todo espacio europeo: Pisco, Maíz Blanco Gigante Cusco, Pallar de Ica, Chulucanas.

Oportunidades del Perú en mercado de Unión Europea



Contratación pública

La UE ofrece oportunidades a todo nivel de gobierno en los mercados públicos de sus 27 países que asciende a más de 1,500 billones de euros.

Adicionalmente, la UE ha incluido a todas sus empresas públicas y otras agencias pertenecientes a los sectores de electricidad, agua, transporte, telecomunicaciones, gas, etc., siendo hasta el momento la mayor cobertura ofrecida por dicho bloque en un Acuerdo Comercial (superior a lo comprometido en la OMC, Chile o México).

Se reconoce expresamente la importancia de la participación de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMEs) en la contratación pública, así como la importancia de las alianzas empresariales entre proveedores de cada parte, y en particular de las MIPYMs. Así pues, se presenta una buena oportunidad para el Perú, no sólo en ámbito comercial.

Oferta vs Demanda = Precio

En toda transacción de compra y venta de un bien o servicio, el precio lo determinan la oferta y la demanda, que a su vez dependen de la tecnología y el entorno en el que se desenvuelven las personas

La competencia perfecta

El modelo más básico para explicar los mercados es el de la *competencia perfecta*, en el que abundantes compradores y vendedores idénticos de un mismo producto participan sin costo alguno y sin barreras que impidan el ingreso de nuevos ofertantes.

En este caso, ninguna de las dos partes influye en los precios; ambas aceptan el precio establecido por el mercado, y el precio de equilibrio es aquel en que no hay excesos ni de oferta ni de demanda.

Los precios pueden variar por muchas razones (tecnología, preferencias de consumo, condiciones meteorológicas).

La relación entre la oferta y la demanda de un bien (o servicio) y las fluctuaciones de

precio se llama *elasticidad*. Los bienes inelásticos son relativamente insensibles a las variaciones de precio, mientras que los elásticos son muy susceptibles al precio.

Mercados imperfectos

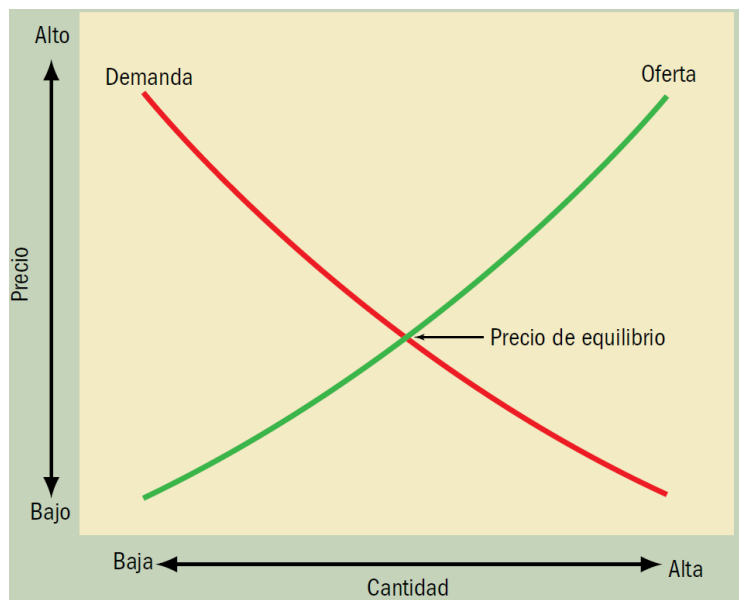
Pero la mayoría de los mercados son imperfectos, es decir, no tienen un número ilimitado de compradores y vendedores de productos prácticamente idénticos y con información perfecta.

La antítesis de la competencia perfecta es el *monopolio*, que ocurre cuando hay un solo productor de un bien de difícil sustitución. El ofertante monopolista no acepta el precio de mercado sino que lo fija. (El caso opuesto es el *monopsonio*, que ocurre cuando hay un solo comprador, por lo general el Estado, y muchos ofertantes).

Barreras a la competencia

En los monopolios, barreras naturales o jurídicas suelen impedir el ingreso de posibles competidores al mercado. Los servicios públicos, por ejemplo, tienden a ser monopolios. No sería eficiente que dos empresas de agua manejaran las cuencas, negociaron derechos de uso y tendieran tuberías.

Pero en este caso los consumidores están obligados a comprarle al monopolio, a precios quizás inasequibles para algunos. Por ende, los gobiernos normalmente regulan estos monopolios para garantizar que no abusen de su poder fijando precios altos



Los monopolistas no pueden despreciar por completo la demanda, que aun en este caso varía con el precio. Sin regulación, el monopolista puede producir la cantidad que maximice sus utilidades, casi siempre a un precio más alto y en menor volumen que en un mercado de competencia perfecta.

Un monopolio temporal

Los problemas surgen cuando es caro crear las características distintivas de los productos pero es barato reproducirlas, caso libros, medicamentos o el software (F&D, junio 2010)

Escribir un libro puede ser difícil, pero su reproducción tiene un costo marginal bajo. Si un libro tiene éxito en el mercado, los competidores querrán vender copias a menor precio que la casa editora.

Para permitir la recuperación de los costos fijos, los gobiernos suelen otorgar derechos de autor al escritor y a la editorial, es decir, un monopolio temporal. El precio es mayor que el costo marginal de producción, pero los derechos de autor incentivan a los escritores y editores a seguir lanzando libros al mercado para alimentar la oferta futura.

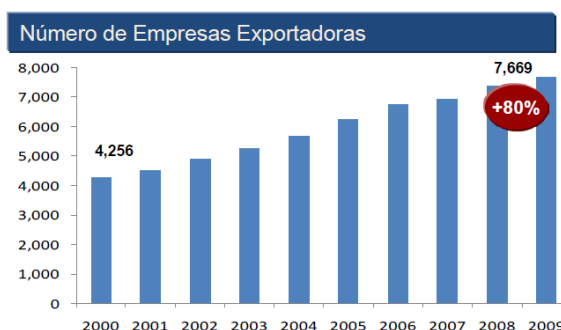
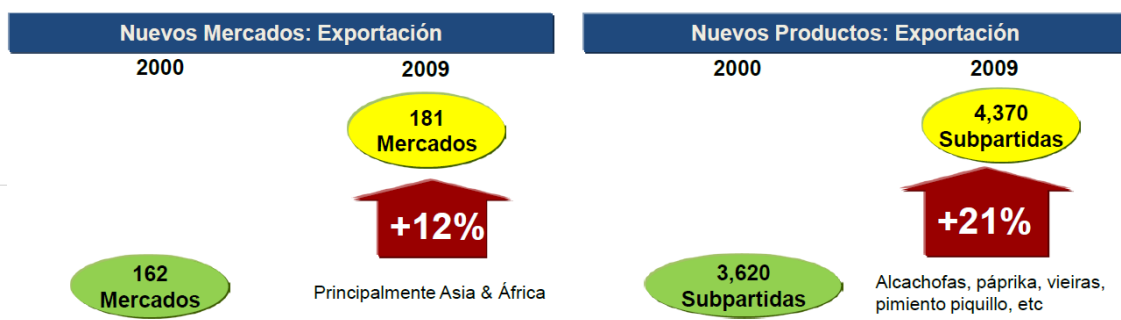
ECONOMÍA PERUANA

Agenda del Perú en Negociaciones comerciales internacionales



Fuente: Políticas de Comercio Exterior y los Tratados de Libre de Comercio. Mincetur. Ministerio de Comercio Exterior y Comercio - MINCETUR. Junio 2010

Resultados Alcanzados: mayor diversificación de la oferta exportable y mas mercados de destino



Fuente: Políticas de Comercio Exterior y los Tratados de Libre de Comercio. Mincetur. Ministerio de Comercio Exterior y Comercio - MINCETUR. Junio 2010

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN MONITOREO Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS

(Modalidad Presencial y no presencial)



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

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y
EMPRESA

Consultoría y asesoría
Desarrollo de capacidades
Publicaciones especializadas

Por su relevancia al tema de desarrollo, el Instituto de Economía y Empresa (IEE) presenta al público que desee especializarse y/o actualizarse en el tema de "Monitoreo y Evaluación de Proyectos". Este curso tendrá dos módulos, el presente que será aplicado en octubre es el módulo 01, el siguiente módulo que será desarrollado en diciembre, se referirá exclusivamente a la "evaluación de impacto o de efectos".

I. ¿PARA QUÉ MONITOREO Y EVALUACIÓN?

El monitoreo y la evaluación (M&E) de proyectos públicos y de desarrollo, ofrece a los funcionarios públicos, a los responsables de programas de desarrollo y a la sociedad civil un medio más adecuado para aprender de la experiencia anterior, mejorar la prestación de servicios, planificar y asignar los recursos y demostrar los resultados, como corresponde a su obligación de rendir cuentas a las principales partes interesadas, en términos de eficiencia, eficacia y transparencia

II. DIRIGIDO A

Miembros de gobiernos subnacionales, de ministerios, de organismos privados de desarrollo, de instituciones formativas, así como a demás personas interesadas y/o vinculadas a los temas de gestión de proyectos y desarrollo

III. OBJETIVO

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

IV. METODOLOGÍA

- Aplicación del proceso EAU (enseñanza-aprendizaje-utilidad), con enfoque de competencias, "aprender haciendo". Se considerarán casos prácticos de la realidad nacional e internacional en M&E de proyectos.

IV. ESTRUCTURA DE DESARROLLO

- Gestión basada en resultados es una tendencia global
- ¿Qué y por qué monitorear?, ¿qué es evaluación?, y, ¿qué es medición de impacto?
- El monitoreo y evaluación (M&E), ¿Porqué es fundamental para proyectos (y programas) públicos y de desarrollo?
- La cadena de resultados. Conceptos y aplicaciones.
- Indicadores de desempeño. Utilidad, ventajas, tiempo
- Enfoques del marco lógico. Ventajas, inconvenientes, tiempo
- Evaluación basada en la teoría. Ventajas, inconvenientes y tiempo
- Encuestas formales. Los 4 tipos de encuestas, ventajas y tiempo
- Métodos de evaluación rápida. Los 5 métodos, ventajas y tiempo
- Métodos participatorios. Los 4 instrumentos, ventajas e inconvenientes
- Estudios de seguimiento del gasto público. Ventajas, inconvenientes y tiempo
- Análisis de costos-beneficios y análisis de la eficacia en función de los costos. Cuándo utilizarlo, ventajas y tiempo
- Evaluación de impacto o de efectos. Tipos de evaluación, cuándo utilizarlo, los 4 modelos para la evaluación.

En todos aspectos considerados, se entregará (y desarrollará) material actualizado en conceptos, experiencia internacional, y casos prácticos.

V. FACILITADOR

Francisco Huerta Benites.

Presidente del Instituto de Economía y Empresa y director de publicación especializada "A Z". Maestría Economía PUCP. Especialización en Finanzas (ESAN), en Comercio exterior (Adex / Promperú / SIPPO; ICE / Onudi / Federexport; IICA). y en Evaluación de impacto en proyectos (Banco Mundial-SIEF). Ha laborado en proyectos PRA/CHI/USAID, Chemonics International/PDA/USAID, Amazon Conservation Association, y FIP, y en consultorías al BID, CTB, UE, y ACDI, en evaluación de proyectos al PECH, y otros, a organizaciones empresariales y de desarrollo nacionales. Ha sido gerente regional de comercio exterior en proyecto del Banco Mundial-Mincetur y gerente del SIS. Actualmente es coordinador local en el Perú de Ex-Change (Bélgica), y también aplica consultorías en proyectos de inversión, desarrollo organizacional, estudios de mercado, finanzas y planes estratégicos, asimismo, aplica seminarios y conferencias en negocios, proyectos y desarrollo.

VI. INICIO, DURACIÓN E INSCRIPCIÓN

- Los participantes tendrán dos opciones.
- En forma presencial, que se aplicará en Trujillo, los sábados de 9.00 a.m. a 1:00 p.m. y de 3.00 a 8:00 p.m., (sábados 2, 9, 16, 23, y 30 de octubre) que hacen un total de 40 horas efectivas en clase, más similar de horas prácticas por los trabajos a desarrollar.
- En forma no presencial, cuya duración será similar a la modalidad presencial, se considerará también una video conferencia de 01 hora cada domingo.
- Se distribuirá el mismo material para ambas modalidades.
- Informes adicionales e inscripciones desde el 01 de Septiembre en (01) 945122230 – 01 996074455, rpm *619230, #874422; y/o, curso_myep@iee.edu.pe; ggeneral@iee.edu.pe; institutoeconomia@iee.edu.pe.

Eventos empresariales

1. Especialización en gestión ambiental, Noviembre

Durante el mes de noviembre el IEE aplicará el curso teórico-práctico de "gestión ambiental", tanto presencial como virtual, con énfasis en enfoque económico y financiero, el expositor será Francisco Huerta presidente del IEE.

Temas: Economía ambiental (fallas de mercado, instituciones, regulación); valoración de bienes y servicios ambientales (el PSA); valoración económica del turismo en áreas naturales y en las cuencas hidrográficas; e instrumentos de política para la gestión ambiental: directa (cuotas, concesiones, zonificación, permisos de uso, etc.) e indirectas (incentivos, desincentivos, modificación de precios, creación de mercados).



2. Especialización en M&E de proyectos, Oct. y Dic.

El IEE ha programado dos módulos para desarrollar la especialización en "monitoreo y evaluación de proyectos", en dos modalidades: presencial y no presencial.

El primer módulo, se llevará cabo desde durante el mes de octubre (véase pág. 09 en esta edición para el detalle), principalmente se abordará aspectos conceptuales y prácticos de instrumentos, métodos y enfoques en M&E. El segundo módulo, se llevará a cabo durante el mes de diciembre, y se centrará en aspectos conceptuales y prácticos de la "medición de impacto o de efectos". Se presentará las técnicas que utilizan un grupo de control (experimentales y cuasi experimentales), y los costos particulares y sociales. El facilitador de ambos módulos será Francisco Huerta, presidente del IEE.



IEE: "Contribuyendo al éxito con tecnología"

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 e importar 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

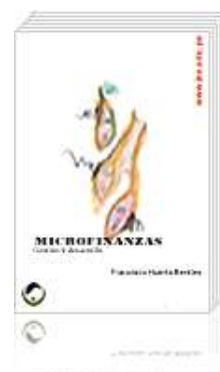


Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

www.iee.edu.pe

Servicios a sectores privado y público en:

- * Consultoría y asesoría empresarial y en desarrollo.
- * Desarrollo de capacidades por competencias
- * Publicaciones y suplementos especializadas.
- * Elaboración de estudios sectoriales y estratégicos



Libro de "MICROFINANZAS"

Puede verlo en: www.iee.edu.pe

Solicitarlo: publicaciones@iee.edu.pe

Oficina principal en Trujillo: Las Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf -
044- 280932

RPM Mov.: #874422 / *619230 / (01) 996074455 - Claro: (01) 997238763 ; (044) 949194238
institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe, institutoeconomia@yahoo.com