

A - Z

DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

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

Volumen 03 nº 72

Período de Publicación

01.03.2011 - 31.03.2011



www.iee.edu.pe

Índice

Gestión pública. Experiencia reciente y agenda	02, 03,04
Los clientes insatisfechos... hablan demasiado	05
Eficiencia bancaria y frontera de beneficios. Aún nos falta	06, 07
Empleo y salario real en el Perú. Un análisis económico	08, 09
Coeficientes financieros de empresas	10
Formación en gestión para el desarrollo	11
Fortalecimiento empresarial y en desarrollo	12

Gestión pública. Experiencia reciente y agenda (I)

Se puede afirmar que el objetivo principal debe ser construir un Estado capaz de producir desarrollo, tanto en términos económicos como sociales, políticos y ambientales. Eso sólo será posible en medida que el Perú tenga una administración pública efectiva, eficiente y democrática.

Este artículo lo dividiremos en dos partes: la experiencia internacional reciente en gestión pública, y, en la respectiva agenda pendiente.

1. Trayectoria reciente de la gestión pública: avances y problemas

Cabe destacar cinco dominios que fueron importantes en las reformas administrativas ocurridas en AL en últimos 15 años y que también constituyen una agenda importante para países como el Perú (CLAD, nov. 2010).

a. Democratización de la gestión pública

La transparencia de acciones estatales es punto de partida de este proceso de democratización del Poder Público y significó la creación de mecanismos que abren al público información y procesos decisorios gubernamentales.

La *transparencia* es esencial, más no suficiente para democratizar la gestión pública. La constitución de una ciudadanía activa, con participación de la sociedad en los asuntos públicos, es una pieza clave. Para ello crear formas institucionalizadas de *participación ciudadana*.

En algunos casos, la relación entre participación ciudadana y procesos representativos clásicos es vista, equivocadamente, como una dicotomía. Es necesario reforzar lazos

La asociatividad es mucho más importante y debe incentivarse. Mas ella no es garantía por sí sola de que los ciudadanos, especialmente los más pobres y desorganizados, sean protagonistas en el espacio público. Es menester transformar la participación en un derecho, garantizando a toda la población la posibilidad de influir en producción de las políticas públicas.

entre las dos formas democráticas, permitiendo que cada una de ellas actúe para legitimar a la otra. Esto, porque las fallas en ambas afectan la calidad de la ciudadanía.

b. Profesionalización de la función pública.

En el contexto actual, la profesionalización de la función pública no significa adoptar integralmente el modelo *weberiano*. Hay dos cuestiones nuevas que han sido planteadas a partir de los desafíos actuales.

- La necesidad de tener un *modelo flexible de contratación de personal*, capaz de dar mayor eficiencia y agilidad a la gestión pública, y de responder a la necesi-

dad de la administración de tener diversos patrones organizacionales que le permitan responder a las demandas de ciudadanos. La *meritocracia* estará presente en cualquiera de estos procesos de selección, la diferencia es la vinculación funcional con el Estado.

- La necesidad de que los gestores públicos *respondan con más calidad y frecuencia a la sociedad*. Entre los puntos problemáticos que persisten se puede citar, en forma primordial, la dificultad para aumentar la calidad de la burocracia. La *meritocracia* no se agota en

Una mayor flexibilización no debe traducirse en una discontinuidad de los servicios públicos ni en una inestabilidad del empleo público. Por el contrario, la flexibilidad debe dar mayor dinamismo a la administración pública sin que ésta pierda la capacidad de retener a los mejores profesionales.

el concurso público, también se requiere la generación de un ambiente *meritocrático* en otros aspectos de la carrera. Aquí hay tres cosas que son esenciales: motivación, capacitación y responsabilización de los gestores públicos.

c. Nuevas tecnologías de gestión

Un objetivo final y directo debe ser reconocer a los ciudadanos un derecho que les facilite su participación en la gestión pública y su relación con la administración pública, contribuyendo de esta manera a que las mismas se hagan más transparentes y respetuosas del principio de igualdad, así como más eficientes y eficaces.

d. Gestión por resultados (GBR) orientados al desarrollo

El desafío de la gestión pública contemporánea no implica orientarse sólo por el desempeño, sino también implica definir claramente los resultados que se persiguen.

El objetivo principal de la administración pública debe ser el de alcanzar el desarrollo en sus distintas facetas: económica, social, política y ambiental.

La proposición de metas no es meramente una tarea gerencialista que debe estar ligada a objetivos políticos más amplios. La gestión por resultados en el mundo se debe

Un objetivo estratégico e indirecto: promover la construcción de una sociedad de la información y del conocimiento, inclusiva, focalizada en las personas y orientada al desarrollo y las tecnologías de gestión: No podemos ignorar que tales objetivos van más allá del gobierno electrónico.

Gestión pública. Experiencia reciente y agenda (II)

orientar hacia la *búsqueda de un desarrollo sustentable* en un sentido más amplio.

La GBR orientada al desarrollo debe evitar otro error recurrente: la producción de una explosión de indicadores que se autonomizan de los fines perseguidos por el Estado. Se genera en este caso gobiernos que están más preocupados de los controles derivados de la evaluación de resultados que de descubrir mecanismos que mejoren efectivamente la administración pública.

e. Mecanismos de gobernanza.

Hubo un gran cambio en la forma cómo los gobiernos hacen frente a las dinámicas intra e intergubernamentales y, además, a las alteraciones significativas que han ocurrido a nivel de sus relaciones con la sociedad y con el mercado. Los resultados de dicho cambio fueron administraciones públicas (ADPU) menos centralizadas, con menor jerarquización, más abiertas hacia las asociaciones y concebidas como interdependientes en relación a otros actores sociales relevantes.

La ADPU sólo puede ser bien evaluada en la medida que el Estado alcance los fines previamente determinados.

Son diversos los experimentos que se han realizado revela que ya se está produciendo un cambio en el plano de valores, elemento esencial para que los diseños institucionales sean efectivos. En términos más instrumentales, hubo una expansión bastante significativa del uso de metas e indicadores en el ámbito de programas y políticas públicas.

2. La agenda modernizadora de la gestión pública

- Es clave acoplar la *reforma de la gestión pública* con la reforma del Estado en el sentido más general, fortaleciendo las instituciones del sistema político democrático. En este proceso, es preciso revalorizar el papel de los políticos, esenciales para la reformulación del Estado. Ello debe estar acompañado por el aumento de la responsabilización (accountability) democrática.
- *La reforma fiscal*. Es preciso tener, una estructura tributaria justa y que sea capaz de financiar la expansión de las políticas sociales, sin que ello sea una carga demasiado grande para la sociedad. También es esencial mejorar la calidad del proceso presupuestario, para que se haga más transparente y se oriente hacia una perspectiva integral de políticas públicas. También, la responsabilidad fiscal debe ser una orientación para los gobiernos, de tal manera que no afecte negativamente la vida de próximas generaciones.

- Se debe poner especial énfasis en la *búsqueda de la ciudadanía social*, de modo que la gestión pública de mejor calidad debe estar presente en las políticas de Educación, Salud, Seguridad Pública, Combate a la Pobreza y la Desigualdad Social.

La modernización de la gestión pública no puede ser vista como una mera selección de los medios más adecuados. Ella depende de la selección de los fines que se busca obtener. En este sentido, el objetivo más general de la administración pública es el desarrollo sustentable, considerado en términos económicos, políticos, sociales y ambientales.

Una agenda de temas emergentes,

- a. *El ambiente* es una cuestión estratégica para todo el mundo, pero lo es mucho más para países como el Perú en donde la diversidad natural y la riqueza son esenciales. La cuestión debe ser tratada, no como un obstáculo al desarrollo, sino como un activo económico y político que se posee, y que debiera beneficiar a su población y contribuir al desarrollo ambiental.
- b. Las políticas públicas deben tomar en cuenta las **desigualdades de género**, garantizando derechos iguales para todos y todas, incluyendo la población homosexual, por lo que el desarrollo y la implementación de políticas de igualdad e inclusión resultan claves.
- c. El respeto a la **diversidad étnica** que debe estar en el centro de la agenda. Caso los pueblos indígenas y otros grupos étnicos que fueron históricamente perjudicados por el desarrollo nacional y que deben ser incluidos a dicho proceso en tanto ciudadanos plenos. Además, es necesario respetar y preservar las costumbres locales. La administración pública debe preparar-

El crecimiento económico es compatible con las políticas de sustentabilidad ambiental del planeta y con el combate a la desigualdad. Esta ecuación virtuosa será alcanzada si se cuenta con una gestión pública eficiente y efectiva y con una apuesta a un ambiente saludable.

se para hacer frente a la pluralidad cultural.

- d. Es fundamental ampliar las acciones de la gestión pública hacia la **juventud**, principalmente a aquellos sectores que se encuentran en situación de carencia o riesgo social.
- e. Es de suma importancia preparar a la ADPU para...

Gestión pública. Experiencia reciente y agenda (III)

luchar contra **las drogas**, no sólo en términos de seguridad pública sino, también, para tratar las dependencias de sustancias químicas, enmarco del compromiso de repensar la política de lucha contra las drogas en país y región.

- f. Los gobiernos deberán buscar una **mejor calidad de vida** en grandes centros urbanos y metrópolis sin descuidar las políticas de promoción de desarrollo de poblaciones rurales, en donde éstas continúan excluidas.

En grandes ciudades vive gran parte de población y, al mismo tiempo, estos lugares congregan gran parte tanto de riqueza como de pobreza. Descentralizar, fortalecer las capacidades estatales de los gobiernos subnacionales y aumentar la cooperación intergubernamental, constituyen los pasos fundamentales.

Para enfrentar este desafío, los mejores gobiernos del siglo XXI serán aquellos que consigan hacer una planificación de mediano y largo plazo.

- g. Es importante el **diseño de una gestión pública capaz** de reaccionar ante informaciones y presiones globales,

De manera cada vez más frecuente el Estado debe prepararse para hacer frente a problemas urgentes, como catástrofes naturales, crisis económicas y accidentes de infraestructura que exigen de manera especial un funcionamiento mucho más ágil de las organizaciones gubernamentales.

así como dar prioridad a la integración regional. Para lidiar con esta nueva temática, será necesario modificar el perfil de la burocracia y de los gestores públicos, además de modificar la estructura de las políticas públicas en el sentido de incrementar el diálogo permanente con el plano internacional.

Un puente entre los medios y los fines. Las 5 eses

La gestión pública puede ser muy bien comprendido por conjunto de indicadores denominados *las E (s) de la Administración Pública*:

Economía de recursos; eficiencia (hacer más con menos -optimización); *eficacia* (producir determinados bienes o servicios de calidad); equidad (cuestión esencial en nuestra región); *ética* (como combate a la corrupción y conducta orientada por el interés público); *capacidad emprendedora* (de los gestores públicos); equilibrio entre acciones gubernamentales (o coordinación); y empoderamiento ciudadano.

Tales indicadores pueden servir como mecanismos orientadores para gestión pública de manera que ésta los to-

me en consideración y sea capaz de compatibilizarlos para producir una mejor administración pública.

La administración pública en el Perú

Debiera perseguir los seis grandes campos:

- Actuar en pro **democratización de instituciones políticas** y de gestión pública de forma que se logre configurar una esfera pública más transparente y participativa, proporcionando elementos para que todos tengan acceso a decisiones o influirlas en alguna medida.
- Tener como meta **la profesionalización de la función pública**, vía una burocracia meritocrática (en selección como en la línea de carrera), motivada, responsable por sus actos y flexible, apoyada en mecanismos de formación y actualización profesional, siendo capaz de actuar de manera ágil y emprendedora para dar cuenta de las demandas de los ciudadanos.
- Utilizar las **más modernas tecnologías de gestión**, destacando las políticas de calidad, desburocratización y, especialmente, el gobierno electrónico, el cual debiera favorecer la búsqueda de eficiencia, efectividad y democratización del Estado, sin transformarse en un fin en sí mismo y garantizando las condiciones para que su uso sea inclusivo y pedagógico para los ciudadanos.
- Orientar a la administración pública predominantemente **hacia los resultados para el desarrollo**, modificando los incentivos formalistas que rigen a las organizaciones y a los gestores públicos. Para ello es clave crear una gestión basada en metas e indicadores, los que deben servir para el aprendizaje organizacional (mejoramiento de las políticas) y para informar a los ciudadanos sobre el estado de avance de las acciones gubernamentales. Se debe resaltar que esta orientación debe estar en un marco de ética pública.
- Mejorar los **patrones de gobernanza pública** de modo que se pueda contar con un Estado fuerte y capaz de producir políticas públicas destinadas a fortalecer la ciudadanía social. Ello sólo será posible con gobiernos menos jerarquizados y menos uniformadores -y más matriciales y creativos-; más descentralizados, con una mayor coordinación intergubernamental y orientados hacia un sólido proyecto nacional; y capaces de articular, regular y coordinar redes y asociaciones con otras esferas sociales, dirigiendo un proceso interdependiente de producción de bienes públicos.
- Resaltar la necesidad de **promover la cultura de la calidad** en gestión de los servicios públicos, como forma de mejorar el desempeño de la Administración Pública y al mismo tiempo acercar el Estado a los ciudadanos.

Los clientes insatisfechos... hablan demasiado

Los resultados de estudio sobre "Insatisfacción del cliente minorista" (Wharton y Verde Group) revelan que sólo el 6% de los consumidores que experimentan problemas en un determinado comercio se puso en contacto con la empresa, mientras que el 31% compartió su insatisfacción con los amigos, familiares y colegas.

De este total, el 8% expresó su insatisfacción con una persona, otro 8% se lo dijo a dos, pero el 6% se lo dijo a seis o más personas. Aunque estos clientes no informen al comercio de sus quejas, sí comparten sus experiencias con otras personas, aparentemente con varias personas. En general, cuando 100 personas pasan por una experiencia desagradable, el comercio en cuestión puede perder de 32 a 36 posibles clientes, de acuerdo con el estudio.

A medida que la historia se extiende y se adorna

El impacto de las quejas es mayor para los clientes que no estuvieron involucrados de manera directa en lo ocurrido.

El poder exponencial del boca a boca negativo está asociado a la naturaleza de la historia narrada. A medida que la gente cuenta la historia, se resaltan los aspectos negativos y crece.

Casi la mitad de los encuestados, un 48%, dijeron haber evitado ciertas tiendas en el pasado debido a la experiencia negativa que otros tuvieron en ese establecimiento. De los que habían vivido de primera mano una experiencia negativa, un 33% dijo que "de ninguna manera" o "probablemente no" volverían a ese lugar.

¿Por qué clientes no hablan directamente con la tienda?

Si estuvieran realmente enfadados, se quejarían inmediatamente a la gerencia, o tal vez volvieran más tarde, pero no suelen hacerlo. Algunas personas piensan que este tipo de episodios volverán a ocurrir de nuevo (46%) y no se puede hacer nada para evitarlo. Están resignados. Pero la razón principal por la que no se quejan es porque es muy complicado escapar de los quehaceres diarios para lidiar con todo tipo de fallos de atención al cliente.

El comercio siempre se ha preocupado

De descubrir medios para satisfacer a los clientes, pero no se ha interesado tanto en saber qué les hace sentirse insatisfechos. En el comercio minorista, es difícil centrarse en lo que produce insatisfacción porque los clientes son anónimos, a diferencia de un modelo de ventas directas o de empresa a empresa.

Ejemplo, Wal-Mart tiene un millón de clientes a la semana, así que es difícil proporcionar atención a los insatisfechos.

Las tiendas siempre se han centrado más en el producto y la experiencia como medio para crear satisfacción.

El comercio continúa centrándose en la mercancía, y llenando estanterías con inventario que sobrecarga a clientes y les quita parte del poco tiempo disponible que tienen para comprar.

Los comercios podrían hacer un seguimiento, o proporcionar a los clientes un número de teléfono o una página web para que pudieran enviar sus quejas directamente. Esto podría evitar que el cliente contara a otros lo sucedido, ya que estos "embellecerían" aún más el episodio, complicando las cosas aún más para el comercio.

Los comercios deberían

Prestar mayor atención a la selección del personal de primera línea y otros empleados que tiene un contacto directo con los clientes. "Los individuos menos entrenados, y con salarios más bajos, se colocan generalmente en contacto directo con los clientes, especialmente durante la campaña navideña".

Una actitud amistosa produce excelentes resultados para los comercios durante todo el año, dice. Los comercios que son atentos y simpáticos tienen mayores probabilidades de manejar los asuntos mejor que aquellos que no intentan demostrar tanta simpatía. Quizá, algo tan simple como colocar a un empleado en la puerta de la tienda para saludar a los clientes podría ayudar.

Los clientes también pueden tomar medidas

Para evitar experiencias desagradables. Primero, deberían quejarse directamente en comercios. "¿No nos beneficiaríamos todos, como consumidores, diciéndoselo a la empresa?" "Recomendamos que la reclamación se haga directamente a persona que más cerca está del problema. Si alguien es maleducado, se debe confrontar a esa persona. Y si prefiere no hacerlo, hable con la gerencia".

Y a pesar del valor de aprender sobre lo que detesta el cliente, el comercio se ha resistido a preguntar a los clientes qué es lo que hacen mal por miedo a que esto genere pensamientos negativos.

Finalmente, si un comercio rechaza responder a un consumidor insatisfecho, los clientes deberían sentirse libres de contárselo a todo el mundo. "Si todo esto falla, le recomendamos decírselo a todos tus amigos y familia. "No se lo diga sólo a cinco personas, sino a 35". Los minoristas necesitan saber que si no escuchan las quejas, sus cuentas de resultados se resentirán.

Eficiencia bancaria y frontera de beneficios (I)

En el Perú y en otros países, la percepción general es que el efecto neto de factores como marco regulatorio, economía más abierta, inversiones extranjeras, etc., sobre la eficiencia bancaria ha sido positivo.

En parte, esta percepción se ha basado en las medidas de eficiencia operacional elaboradas por las propias instituciones financieras y sus organismos reguladores (SBS). Sostendremos, en base a un reciente estudio, que ha habido buen avance en la eficiencia, pero sería menor de lo que se suponía.

Se deduce que hay que avanzar más en competencia bancaria en Perú. El esfuerzo deberá ser mayor en las entidades más pequeñas, hay diferentes estrategias pero ello no es el caso abordar aquí. Los 4.5 millones de clientes que reciben crédito (ver sgte. pág., SBS) lo mirarán bien, en particular las microempresas que enfrentan tasas de interés de crédito de 32% (SBS, marzo 2011), cuando tienen, por ejemplo, un ROE debajo de ello.

Economía bancaria

En general, dichas medidas de eficiencia corresponden a ratios entre dos partidas contenidas en los estados financieros, tales como los ratios de costos operacionales a activos totales (o ingresos totales), y utilidades operacionales a activos totales.

Las principales críticas apuntan a que estos ratios financieros pueden ser indicadores inadecuados de eficiencia porque ellos no controlan ni por el *mix* de productos ni por los precios de los insumos, y suponen en forma implícita que todos los activos son igualmente costosos de producir.

La literatura sobre economía bancaria ha mostrado, sin embargo, que estas medidas adolecen de variados y serios problemas metodológicos que podrían distorsionar fuertemente las conclusiones en materia de eficiencia.

Además, el uso de un simple ratio no permite distinguir entre un potencial de mejoras operacionales basado en la escala de producción (economías de escala), en el *mix* de producción (economías de ámbito) o en otros conceptos de eficiencia.

La eficiencia X

Ha surgido una incipiente literatura de eficiencia bancaria (en países como Chile) no basada en ratios contables. Esta literatura se ha centrado en determinar la presencia de economías de escala y/o economías de ámbito por el lado de costos. Sin embargo, dado que ambos tipos de economías suponen producción a costo mínimo, en estric-

to rigor mediciones del grado de eficiencia propiamente tal en el mercado bancario son aún casi inexistentes.

En concreto, esta literatura ha explorado escasamente el concepto de eficiencia X (o eficiencia de gestión). La eficiencia X en costos de un banco se refiere a cuán cercano este se encuentra de la frontera de costo eficiente.

Esta frontera de costo eficiente caracteriza las mejores prácticas de la industria, y por tanto, está conformada por todos los puntos donde el *mix* de productos es alcanzada al costo mínimo tomando como dados los precios de los insumos (*la eficiencia X difiere de las economías de escala y de ámbito en que la primera toma el paquete de productos como dado, mientras que las últimas dos intentan determinar la escala y el mix del paquete de productos óptimos, tomando como dado que los bancos están sobre la frontera eficiente*).

La evidencia empírica

Disponible para los sistemas bancarios de países desarrollados (e incluso para Perú) sugiere que esta clase de eficiencia parece proporcionar una fuente de ineficiencias mucho más abundante que aquella relacionada con las economías de escala o las economías de ámbito.

Un reciente trabajo sobre el tema para Chile (Rev. "Economía", pág. n.º 33, Chile dic. 2010) cuya metodología está basada en una frontera de beneficios en lugar de una función (o frontera) de costos tradicionalmente empleada para medir la eficiencia de los procesos productivos, mostró los resultados siguientes:

- La evidencia sugiere que, durante las últimas dos décadas, el sistema bancario chileno en promedio ha sido capaz de alcanzar solo un 15% del potencial de beneficios que podría haber logrado si este hubiese operado sin ningún tipo de ineficiencia X.
- La fuente principal de estas pérdidas de eficiencia radica en notables niveles de ineficiencia técnica, fenómeno que podría asociarse parcial e indirectamente

Así, los bancos internacionales han tomado el control de bancos locales menos eficientes para reestructurar sus procesos de gestión y transferirles tecnología y *know how*. La evidencia sugiere que estas buenas prácticas y esta mayor innovación han permeado también a los restantes bancos nacionales, generando así un círculo virtuoso que ha permitido incrementar los niveles de eficiencia de toda la banca.

Eficiencia bancaria y frontera de beneficios (II)

con fallas en el control de gestión de los bancos. Por el contrario, los niveles de ineficiencia asignativa (o ineficiencia de precios), aquella vinculada a errores en los planes de producción tales como la selección equivocada de insumos y productos bancarios, parecen ser muy modestos.

- La composición de la muestra sugiere que el magro nivel de eficiencia promedio de toda la industria es resultado de fuerte sesgo en distribución de los bancos, en que influyen el tamaño y nacionalidad de estos. Así, la banca chilena está caracterizada por la coexistencia de muchos bancos nacionales más bien pequeños y altamente ineficientes, y un número reducido de megabancos extranjeros (o gestionados de acuerdo a los estándares de la banca internacional) con niveles de eficiencia satisfactorios.

- Evidencia de que a medida que los bancos aumentan de tamaño, exhiben mejores estándares de eficiencia X. Este resultado tiene importantes implicancias para la evaluación de los recurrentes procesos de fusión que han afectado a la banca chilena desde mediados de los noventa. En concreto, estas ganancias de eficiencia por mayor tamaño podrían contrarrestar la presencia de diseconomías de escala documentadas por investigaciones previas, proporcionando de este modo una nueva justificación para las fusiones bancarias en Chile desde la perspectiva de la eficiencia X.

- La evolución de la eficiencia en beneficios durante el período analizado (1997-2007) manifiesta un quiebre claro en 1998. A partir de esa fecha, *el promedio de la eficiencia X ha experimentado una mejora sustancial y sostenida, exhibiendo niveles cercanos al 40% durante el último quinquenio.*

La hipótesis, que también puede ser aplicable al caso peruano, es que las fusiones han permitido a los bancos ex-

tranjeros incursionar en el negocio de la banca masiva, en contraposición al papel de oficinas de representación desempeñado por estos antes de dichos procesos de consolidación.

Finalmente,

La evidencia deja abiertas ciertas interrogantes respecto de qué factores

económicos han permitido la subsistencia prolongada de diferencias significativas de eficiencia entre categorías de bancos (por tamaño y origen de la propiedad).

Aunque los procesos de consolidación bancaria y la existencia de distintos patrones de especialización parecen respuestas razonables a estas preguntas, dichos resultados plantean la necesidad de realizar ejercicios de robustez adicionales que fortalezcan o debiliten estas hipótesis.

A partir del estudio reseñado, creemos que una evaluación de los efectos de las fusiones ban-

carias basada en la frontera de beneficios debería constituir, a nuestro juicio, un elemento central de cualquier agenda de investigación sobre la banca peruana. Esta seguirá una tendencia dinámica en términos de movimientos corporativos.

Número de Depositantes según Tipo de Depósito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero

Al 31 de Diciembre de 2010

	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	Banco de la Nación	Total 2/
Depósitos a la Vista	674 800	134 414	-	-	223 260	1 032 474
Depósitos de Ahorro	6 952 076	343 932	1 139 765	275 956	3 636 933	12 348 662
Depósitos a Plazo	3 042 004	41 142	374 097	84 780	4 738	3 546 761
TOTAL DE DEPÓSITOS 1/	8 866 635	468 993	1 399 132	348 744	3 839 045	14 922 549

Fuente: Anexo 13 - Depósitos según escala de montos

1/ Agrega la información de depositantes remitida por cada empresa. Por lo tanto el total podría estar sobreestimado, debido a que una persona puede tener depósitos en varias empresas.

2/ El número total de depositantes puede no ser igual a la suma de personas por tipo de depósito, en tanto que una persona puede tener más de un tipo de depósito en una misma entidad.

Número de Deudores según Tipo de Crédito y Tipo de Empresa del Sistema Financiero1/

Al 30 de Noviembre de 2010

Tipo de Crédito	Banca Múltiple	Empresas Financieras	Cajas Municipales	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito	EDPYMES	Empresas de Arrendamiento Financiero	Banco de la Nación	Agrario	Total 2/
Corporativos	454	17	8	1	-	-	163	-	616
Grandes empresas	1 691	141	7	4	-	-	1	4	1 727
Medianas empresas	14 651	977	1 700	323	164	295	51	49	15 346
Pequeñas empresas	145 828	47 580	93 112	24 584	16 205	385	245	1 025	233 701
Microempresas	392 347	388 826	492 074	175 814	141 932	98	162	22 937	1 350 148
Consumo	2 292 435	888 227	329 008	68 289	38 062	-	611 591	54	3 259 727
Hipotecarios para Vivienda	136 208	2 241	6 179	1 489	967	-	335	-	147 255
TOTAL DEUDORES 3/	2 787 545	1 281 844	904 276	267 442	193 159	783	612 481	24 069	4 548 072

Nota: Información obtenida del Anexo 6 - Reporte Crediticio de Deudores

1/ En todos los casos, no se considera como deudores a las entidades del Sistema Financiero.

2/ Consolida los deudores por tipo de empresa, es decir, considera al deudor como único si éste tiene créditos con más de una empresa.

3/ Consolida los deudores por tipo de crédito, es decir, considera al deudor como único si éste tiene créditos de diferentes tipos.

Empleo y salario real en Perú. Un análisis económico (I)

Los estudios del ingreso y la oferta laboral, sostienen que las tendencias de alto crecimiento del empleo y el estancamiento del crecimiento del salario real, observadas en la última década, podrían estar relacionadas con un desplazamiento hacia fuera de la curva de oferta laboral o con una curva de oferta laboral sumamente elástica ("El mercado laboral peruano", pág. n.º 208, Banco Mundial. Dic. 2010).

Durante la mayor parte del período 1977-2008, el empleo crecía al tiempo que el ingreso real caía, aun cuando el patrón cambió hacia el final del período (desde 2003-08), cuando ambas variables muestran un crecimiento positivo.

Las tendencias en Perú son consistentes

Con una situación en la cual la curva de oferta laboral se mueve hacia fuera, en tanto que la de demanda permanece constante o sólo se desplaza hacia la derecha moderadamente.

Alternativamente, si se espera que el desplazamiento en la curva de demanda de trabajo haya sido sustancial (a resultados del auge), debiera deberse a que la curva de oferta laboral es relativamente plana o elástica.

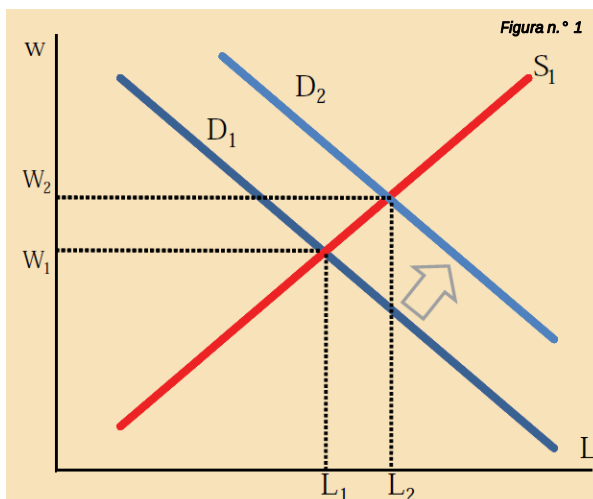
Esto que implica que un pequeño cambio en el salario está asociado a un alto incremento en la oferta laboral (esto es, a un alto grado de mano de obra excedente).

Un bajo crecimiento del ingreso real

Podría deberse a un desplazamiento hacia fuera de la curva de la oferta laboral, y/o a una oferta de mano de obra altamente elástica. Hay dos explicaciones plausibles para el modesto crecimiento del salario real en la última década en el Perú (ob. Cit. pág. n.º 38).

- Una se basa en el argumento de que si bien la demanda laboral se incrementó debido al crecimiento económico, la oferta laboral subió aún más debido al cambio demográfico.

- La otra hipótesis es que en Perú, la curva de la oferta de mano de obra es relativamente plana o altamente elástica. Por lo tanto, el impacto de los salarios fue relativamente pequeño, aun cuando la demanda laboral se incrementó.

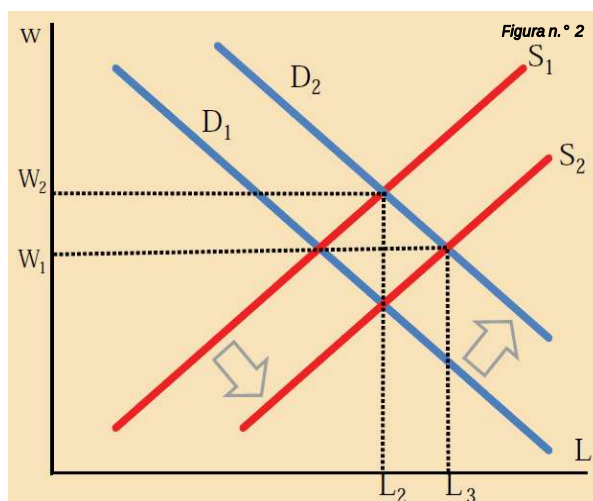


Una combinación de ambas hipótesis resulta asimismo plausible para el caso del Perú

Análisis económico y salario real

Las posibles explicaciones del modesto crecimiento del salario real en Perú durante la última década, pueden ser ilustradas, primera aproximación, con un modelo perfectamente competitivo del mercado laboral.

Aunque los supuestos subyacentes (información perfecta y un mercado laboral libre de fricciones) son bastante extremos e irreales en el caso peruano, aun así el modelo es un útil benchmark del análisis.



Es importante indicar que sus predicciones son consistentes con los datos peruanos para los salarios, el empleo, la actividad económica y la fuerza laboral en 1997-2008.

Según el modelo,

Las personas están dispuestas a trabajar siempre y cuando su salario supere a su salario de reserva (el valor marginal del esparcimiento).

Asumiendo que todas las personas tengan un salario de reserva

distinto, entonces la oferta agregada de mano de obra estará creciendo en el salario real.

Esto produce una curva de oferta laboral inclinada hacia arriba (S), a la cual para simplificar se asume que es lineal (véase figura superior en esta página).

Las firmas contratan mano de obra

Hasta el punto en donde el valor del empleo marginal es igual al coste marginal de la mano de obra (el salario).

Sabemos que por la ley de rendimientos decrecientes, el producto marginal del trabajo cae con el número de empleos de cada firma.

Empleo y salario real en Perú. Un análisis económico (II)

Esto produce una curva de demanda laboral agregada que cae hacia abajo (D). La intersección de las dos curvas denota el equilibrio del mercado laboral, que determina el empleo total (L) y el nivel del salario real (w).

Entre 1997 y 2008, Perú experimentó

Un crecimiento económico relativamente alto, que promedió 5.0 por ciento al año. Esto a su vez incrementó la demanda de mano de obra.

Podemos ilustrar esto dentro del modelo como un desplazamiento hacia arriba en la curva de demanda de mano de obra, lo que vemos en el panel de la figura n.º 1.

Ceteris paribus, esto presionaría los salarios hacia arriba, los que subirían de w_1 a w_2 , y produciría más empleo (de L_1 a L_2).

Los datos disponibles sugieren que el empleo sí se incrementó (en promedio 3.3 por ciento anualmente). Sin embargo, el crecimiento del salario real fue de apenas 0.3 por ciento al año.

Dentro del marco competitivo

Aquí presentado, ello sería el resultado de dos explicaciones alternativas o bien de una combinación de las mismas, como se explica a continuación.

Una posibilidad es que la curva de la oferta laboral se desplace a la derecha (véase el panel de la figura n.º 2) debido al incremento en la fuerza laboral.

Ello produciría un incremento aún más grande en el empleo (L_3), pero sin ningún incremento (o bien uno limitado) en el salario real (w_1).

La hipótesis de una mayor oferta laboral

Es consistente con el hecho de que el Perú se halla en el apogeo de su transición demográfica, lo cual tuvo como resultado un rápido crecimiento de la fuerza laboral (de 3.6 por ciento al año en promedio).

Los resultados de la 'Prueba del Producto Interno' (La metodología que yace detrás de la prueba de producto interno, es usada para explorar la relación existente entre el precio y la oferta de tipos específicos de capacidades de un mercado laboral. Si los cambios en la oferta son la fuerza principal detrás de los cambios en el ingreso real, entonces el producto interno de los cambios en el ingreso y la oferta debiera ser negativo. Los resultados de estas pruebas fueron usando tres distintas medidas de la oferta de capacidades -población, fuerza laboral y fuerza laboral empleada), son asimismo consistentes con esta explicación.

Es la posibilidad de que la curva de la oferta laboral sea relativamente plana o altamente elástica. En otras palabras, un pequeño incremento en los resultados del nivel salarial produce un incremento sustancial en la oferta laboral.

Otra explicación dentro del marco competitivo

Es la posibilidad de que la curva de la oferta laboral sea relativamente plana o alta-

mente elástica. En otras palabras, un pequeño incremento en los resultados del nivel salarial produce un incremento sustancial en la oferta laboral.

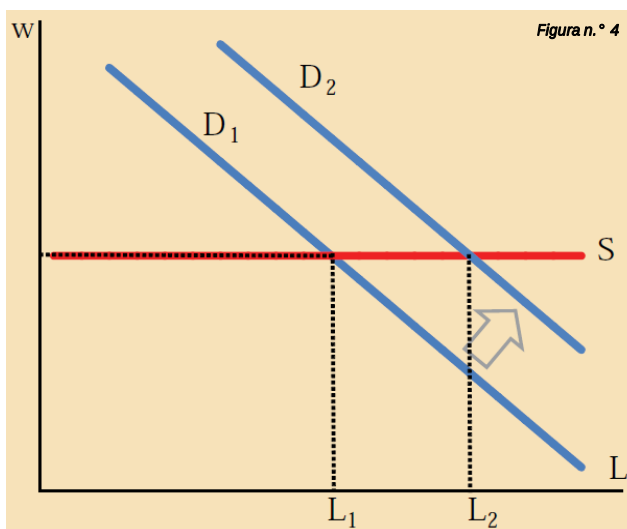
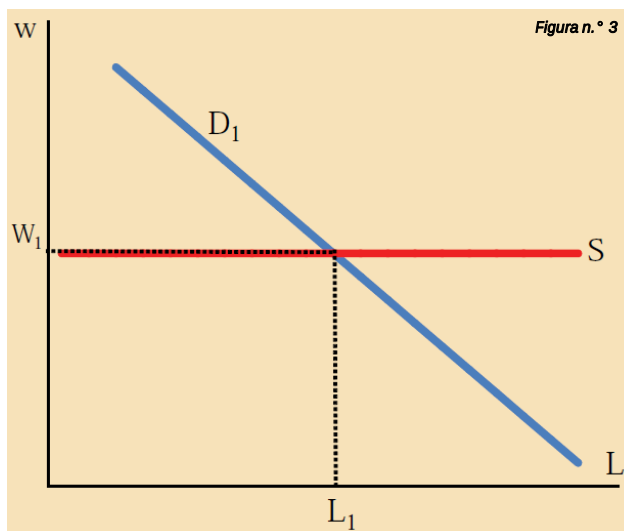
Si todas las personas tienen un salario de reserva idéntico, entonces la curva de oferta sería horizontal. (véase figura n.º 3)

Esto correspondería a una situación en la cual hay una oferta laboral en la economía dispuesta a trabajar al salario dado de mercado, w_1 .

En este caso, un desplazamiento de la mano de obra debido al crecimiento económico, como se muestra en el panel de la figura n.º 4, también produciría un nivel más alto de empleo (L_2), pero el nivel salarial no cambiaría (w_1), esto es lo que se ha observado en el Perú.

Adviértase que para que ello suceda, la curva de oferta

laboral sólo tiene que ser horizontal en los segmentos relevantes, esto es donde se interseca con la curva de demanda laboral. Cabe esperar pues aumentos futuros en el salario real, el asunto de la productividad es un tema relevante en el tema.



EMPRESARIAL

-COEFICIENTES FINANCIEROS-

1.- DEFINICIONES DE INDICADORES

1.1. Bancos

a.- Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Disponible} + \text{F. Interb.} + \text{inv. Negociables}}{\text{Obligac.} + \text{F. Interb.} + \text{Depósitos} + \text{Adeudos}}$$

b.- Gestión

$$\text{Rotación de activo} = \frac{\text{Ingresos Financieros}}{\text{Activo Total}}$$

c.- Solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Ingresos Financieros}}{\text{Patrimonio}}$$

d.- Rentabilidad

$$\text{Rentabilidad del capital (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre activos (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad patrimonial (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

1.2. Industriales, mineras y otros (*)

a.- Liquidez

$$\text{Liquidez} = \frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$$

b.- Gestión

$$\text{Rotación de Activo} = \frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo total}}$$

c.- Solvencia

$$\text{Solvencia} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$$

$$\text{Endeudamiento patrimonial} = \frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$$

d.- Rentabilidad

$$\text{Rentabilidad Ventas Netas (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad sobre Activos (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} \times 100$$

$$\text{Rentabilidad Patrimonial (\%)} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}} \times 100$$

* Nota: En el caso de las Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones se considera el ratio de "Rentabilidad del Capital" ($\text{Utilidad Neta} / \text{Capital} \times 100$)

2.- Indicadores de algunas de las 230 EMPRESAS QUE COTIZAN EN LA BVL

	BCP	Mibanco	Ferreyros	Super mercados peruanos	Graña y Montero	EA Laredo	EA Casa Grande	Gloria	UCP Backus & Johnston	Inca Tops	Cementos Pacasmayo	Minera Barrick	Telefónica móviles	AFP Horizonte
Liquidez	0.52	0.19	1.47	0.60	5.77	1.15	1.74	2.31	0.80	1.40	1.27	19.53	0.52	1.38
Rotación en Activos	0.06	0.21	1.20	1.64	0.04	0.45	0.31	1.07	0.83	0.79	0.51	0.34	1.12	0.65
Solvencia	0.92	0.91	0.58	0.72	0.04	0.31	0.36	0.42	0.41	0.55	0.36	0.16	0.73	0.20
Deuda / Patrimonio	11.12	10.42	1.40	2.61	0.04	0.45	0.55	0.72	0.70	1.24	0.56	0.19	2.68	0.25
Rentabilidad de Capital %	47.28	39.69	6.30	2.22	756.76	14.93	49.27	9.28	20.06	5.73	33.29	51.78	18.58	265.55
Rentabilidad sobre Activos %	1.80	2.18	7.53	3.64	28.52	6.79	15.29	9.97	16.68	4.51	16.92	17.62	20.80	18.99
Rentabilidad de Patrimonio %	21.83	24.90	18.11	13.15	29.65	9.81	23.73	17.15	28.29	10.12	26.39	20.93	76.62	23.68

Fuente: "Estados Financieros Comparados. Diciembre 2010", Bolsa de Valores de Lima (BVL). Marzo 2011.
Plan Contable General Empresarial (PCGE), 2010.

Nota: El análisis financiero (procedimientos que se aplica para revelar las situaciones y los cambios que se presentan en los estados financieros) en conjunto del Balance y el Estado de Resultados, establece si las actividades de la empresa, tal como se viene desarrollando, justifica la inversión de los accionistas. Una de las técnicas y/o método para analizar los estados financieros, es el análisis en base a coeficientes (ratios) que se presentaron en la tabla

Cursos taller de formación en gestión para el desarrollo
Planificación Seguimiento y Evaluación de proyectos
(Un enfoque basado en resultados)

INSTITUTO DE ECONOMÍA Y
EMPRESA

Consultoría y asesoría
Desarrollo de capacidades
Publicaciones especializadas

Curso 01: PLANIFICACIÓN Y SEGUIMIENTO DE PROYECTOS (2^{da} edición)

A. Estructura del curso

- Gestión basada en resultados (GBR). La cadena de resultados
- Las debilidades en proyectos y programas
- Planificación (P), seguimiento y evaluación (S&E). Un enfoque integral
- El S&E, inspección, auditoría, exámenes, e investigación
- Planificación para resultados. Los ocho entregables
- Desarrollo aplicativo de entregables: documento temático, matriz de influencia, problemas clave, árbol de problemas, visión, mapa de resultados, y, marco de resultados.
- El marco para el seguimiento (y evaluación)
- Recursos para el seguimiento (y evaluación)
- Capacidad para el seguimiento (y evaluación)
- Preparando el seguimiento y reforzamiento de plan inicial
- Haciendo el seguimiento. Datos, análisis e informes
- Data e información del seguimiento para toma de decisiones
- Aplicación de ejemplos prácticos

B. Inicio y duración:

No presencial

- *Inicio:* viernes 25 de marzo con una duración de 01 mes
- *Inversión:* 190 soles, incluye material y certificado

Curso 02: "LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS. La medición de Impacto" (1^a edición)

A. Estructura del curso

- La evaluación para obtener resultados
- Tipos de evaluación, roles y responsabilidades
- Aspectos clave del proceso de evaluación
- El propósito, focalización y metodología de la evaluación
- La evaluación de impacto
 - ✓Cuál es el propósito de la evaluación de impacto
 - ✓Los resultados: aspectos cuantitativos y cualitativos; hipótesis causales.
 - ✓Dimensión temporal de los resultados: a nivel de producto, resultados intermedios; y resultados finales. Influencia de factores externos
 - ✓Medición y evaluación de resultados (eficacia)
 - ✓Diseño experimental o aleatorio
 - ✓Métodos cuasi-experimental. Experimentos naturales, métodos del matching, métodos de variables instrumentales, y regression-discontinuity
 - ✓Heterogeneidad en el impacto de un programa.
 - ✓Uso de instrumentos cualitativos
 - ✓Integrando herramientas cuantitativas y cualitativas.
 - ✓Medición de la eficiencia y economía de un programa: gastos y costos relevantes; análisis de eficiencia; análisis de economía
 - ✓Mediciones globales de desempeño
 - ✓Aplicaciones de evaluaciones de impacto. Casos Perú y exterior

B. Inicio y duración:

Presencial:

- Sábado 26, domingo 27 de marzo y sábado 02 de abril, en total 20 horas.
- *Lugar:* Lima, Parque Hernán Velarde N° 8 - Santa Beatriz
- *Inversión:* 350 soles, incluye material y certificado

No presencial

- *Inicio:* viernes 1ro de abril con una duración de 01 mes
- *Inversión:* 190 soles, incluye material y certificado

La tarifa corporativa (más de 3 personas) y/o la participación en los dos cursos, hace posible un descuento del 10% del precio establecido. Esto es válido en las dos modalidades. Ambos cursos posibilitan certificación de especialización.

FACILITADOR: Francisco Huerta Benites.

Presidente del Instituto de Economía y Empresa y director de e-newsletter "AZ". Maestría economía PUCP, especialización en finanzas y contabilidad (ESAN), comercio exterior (Adex/Promperú/SIPPO, ICE/Onudi/Federexport; IICA), y en evaluación de proyectos (Banco Mundial/SIEF).

Ha laborado en BCRP, EA Chiclin SA, EA Laredo SAA, Proyecto PRA/USAID, Chemonics International/PDAP/USAID, Amazon Conservation Association y el FIP. Ha realizado consultorías al BID/Prompyme, CTB, UE, ACDI y PECH, y a diversas organizaciones empresariales. Ha sido gerente regional de comercio exterior en proyecto del Banco Mundial/Mincetur y gerente financiero del SIS.

Actualmente, coordinador local en Perú de Ex-Change (Bélgica), consultor senior de Equinoccio (España), Consultor en la SUNARP en temas estratégicos, de procesos y de desempeño, y es asesor/consultor del GO (grupo empresarial) en temas estratégicos, de procesos, financieros y de marketing.

INFORMACIÓN ADICIONAL:

Curso presencial: Parque Hernán Velarde N° 8 - Santa Beatriz (Alt.Crdr. 1 Av. Petit Thouars). Con Srta. Miriam, tel.: 01-7889700, 01-4244866. APCPYME - Lima
Cursos no presenciales y presenciales: institutoeconomia@iee.edu.pe - ggeneral@iee.edu.pe - gsistemas@iee.edu.pe - 044 280932 / 996074455 / 945122230 ; #874422 / *619230 ; 602*1555, www.iee.edu.pe

Formando capacidades empresariales y de desarrollo

3. Formación empresarial y en desarrollo, Abril/junio 2011

El Instituto de Economía y Empresa (IEE), ha programado la formación de capacidades, en modalidades presencial y no presencial en las siguientes materias:

Abril: Desarrollo económico territorial (DET); Plan estratégico institucional (PEI); y, Presupuesto participativo.

Mayo: Formulación y evaluación de proyectos de inversión, y, Marketing empresarial.

Junio: Valoración empresarial; Economía y gestión ambiental; y, Microfinanzas.

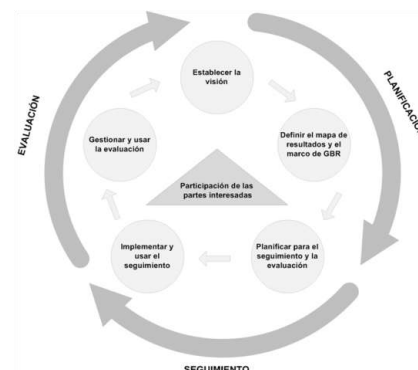
Mayor información en: institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe ; #874422
- *619230 - 996074455 / 949194238 / 602 *1555 / 044-280932.

**3. Curso de planificación y seguimiento de proyectos**

El IEE en el área de proyectos, programó, como se anunció, una formación integral en proyectos denominado "Planificación, seguimiento y evaluación (de impacto) en proyectos y programas" con enfoque de gestión para resultados.

Esta formación se dividió en dos cursos, "Planificación y seguimiento" y, "Evaluación y medición de impacto". Dentro de ello, se dio inicio el 1ro de marzo al curso e-learning en "planificación y seguimiento" que culminará a fin de mes, el curso de "evaluación de impacto" se iniciará el 1ro de abril con duración también de 01 mes (véase pág. 11)

Se ha previsto que ambos cursos se inicien luego todos los meses. La modalidad presencial se implementará en algunas ciudades del país (Lima, Huaraz y Trujillo).

**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: 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
#874422 - *619230 - 996074455 / 949194238 / 602 *1555
institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe, institutoeconomia@yahoo.com