

A - Z

DIRECTOR: Francisco Huerta Benites

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

Volumen 04 nº 84

Período de Publicación

31.05.2012 - 30.06.2012



www.iee.edu.pe

Índice

La competitividad mundial y el Perú	02, 03
De la productividad a la competitividad	04, 05
De un cliente insatisfecho a un aliado	06, 07
Más impuestos pero hay que gastar mejor	08
El mercado eléctrico en el Perú. Luces y sombras	09
El Perú en el mundo. Las cifras de competitividad	10 y 11
Eventos empresariales y de desarrollo	12
Formación de competencias empresariales y en desarrollo	13
Fortalecimiento organizacional	14

La competitividad mundial, Perú en lugar 67 de 142 (I)

Desde 2005, el Foro Económico Mundial ha basado su análisis de la competitividad en el Global Competitiveness Index (GCI), una completa herramienta que mide el fundamentos microeconómicos y macroeconómicos de la competitividad nacional.

El Perú en el GCI

El GCI considera a 142 países dentro de ello está el Perú, mide anualmente el comportamiento de la competitividad

de dichos países. Sobre el Perú en el GCI veremos más adelante, antes veremos algunos conceptos.

La competitividad

Se define la competitividad como el conjunto de las institu-

ciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país (The Global Competitiveness Report 2011 2012, mayo 2012)

El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel de prosperidad que puede ser ganada por una economía. El nivel de productividad también determina las tasas de retorno obtenido por las inversiones en una economía, que a su vez son los motores fundamentales de sus tasas de crecimiento. En otras palabras, *una economía más competitiva es aquella que es probable para crecer más rápidamente con el tiempo.*

El concepto de competitividad implica, pues, estática, componentes dinámicos y, aunque la producti-

vidad de un país determina su capacidad de mantener un alto nivel de los ingresos, también es uno de los determinantes centrales de la inversión, que es uno de los factores clave explicar el potencial de una economía de crecimiento.

Los 12 pilares de la competitividad

Hay muchos factores determinantes de la productividad y competitividad. La comprensión de factores

que explican este proceso se

ha ocupado las mentes de los economistas por cientos de años,

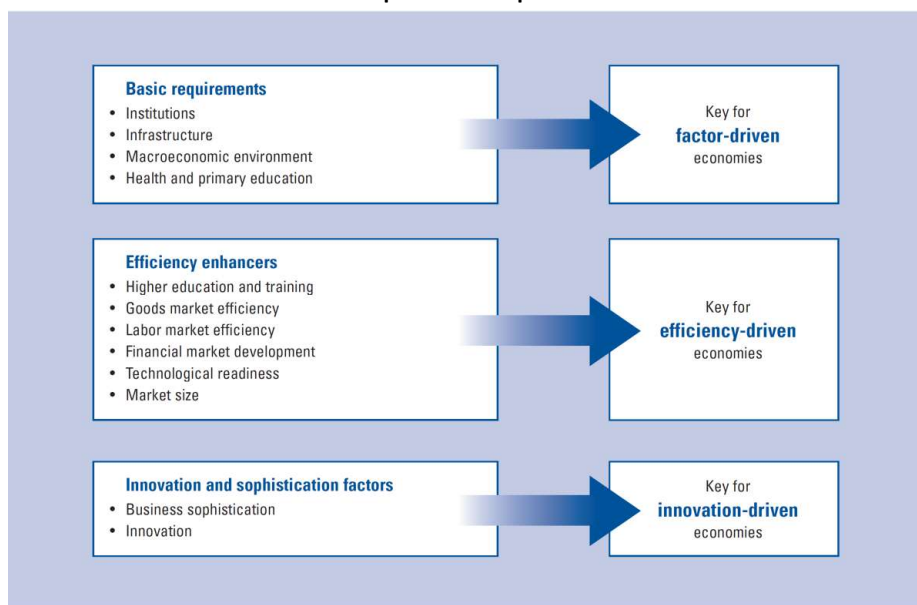
Enfoque de Smith en especialización y división del trabajo, el énfasis de economistas neoclásicos en

la inversión en capital físico e

infraestructura, y, más recientemente, el interés por otros mecanismos, como educación y formación, el progreso tecnológico, la estabilidad macro, la buena gobernanza, la sofisticación firme, y la eficiencia del mercado, entre otros. Aunque todos estos factores son importante para la competitividad y el crecimiento, no son mutuamente excluyentes, y de hecho es que lo que se ha mostrado en la literatura económica.

Esta libre indefinición es capturada dentro de la GCI al incluir una media ponderada de muchos componentes diferentes, cada uno mide un aspecto diferente de la competitividad. Estos componentes se agrupan en 12 pilares de competitividad

The 12 pillars of competitiveness



La competitividad mundial, Perú en lugar 67 de 142 (II)

Primer pilar: Instituciones

El entorno institucional está determinado por lo legal y marco administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar riqueza. *La calidad de las instituciones tiene una fuerte influencia sobre la competitividad y crecimiento.* Influye en las decisiones de inversión, la organización de la producción y un papel clave en las formas en que las sociedades distribuyen el beneficios y asumir los costos de estrategias de desarrollo y políticas. Por ejemplo, los propietarios de la tierra, las acciones de empresas o de propiedad intelectual, no están dispuestos a invertir en mejora y el mantenimiento de su propiedad si sus derechos como propietarios no son protegidos

El papel de las instituciones va más allá del marco legal. La actitud del Gobierno hacia los mercados y libertades y la eficiencia de sus operaciones son también muy importante: la excesiva burocracia y el papeleo, reglamentación excesiva, la corrupción, la deshonestidad en el trato con los contratos públicos, la falta de transparencia y confiabilidad, y la dependencia política del sistema judicial impone costes económicos significativos a las empresas y retardar el proceso de desarrollo económico.

Performance del Perú en el GCI

Para los comentarios que siguen, se sugiere al lector que vea los dos cuadros de pág. 10 y 11, que detallan la performance del Perú en el mundo. En el GCI 2009/2010 el Perú estaba en el lugar 78 (133 países), en el GCI 2010/2011 el Perú estaba en lugar 73 (139

países), y en CGI 2011/2012 estaba en lugar 67 (142 países). El Perú ha ido mejorando pero está a niveles muy bajos, si queremos hablar de desarrollo.

El Perú en los pilares por bloques

En el bloque de “requisitos básicos”, el Perú está en muy mala situación. En el pilar “instituciones” estamos en el lugar 95, en “educación primaria y salud” en lugar 97, y en “infraestructura” en lugar 88.

En el bloque de “potenciadores de la eficiencia”, si bien en promedio estamos en el lugar 50 (debajo del promedio global-67), estamos en el lugar 77 en el pilar “educación superior y formación”, y estamos en el lugar 69

en el pilar preparación tecnológica.

En el bloque “factores de

innovación y sofisticación”, estamos muy rezagados en el mundo. En efecto, en el pilar “sofisticación de negocios” estamos en el lugar 65, y en el pilar “innovación” estamos en el lugar 113.

Doing Business

El cuadro de la pág. 11 de esta edición, también muestra los factores más problemáticos para hacer negocios en el Perú. El factor más problemático es la “corrupción”, le sigue el factor “burocracia gubernamental ineficiente”, le sigue como obstáculo el factor “normas tributarias”, sigue el factor “regulaciones laborales restrictivas”, y el factor “suministro inadecuado de infraestructura”. Son pues los 5 “grandes” obstáculos para hacer negocios en el Perú. Hasta ahora sólo hemos visto a diferentes gobiernos regodearse con las RIN, la inflación, equilibrio fiscal, etc. ¡ Hablemos de desarrollo !.

Subindex weights and income thresholds for stages of development

	STAGES OF DEVELOPMENT				
	Stage 1: Factor-driven	Transition from stage 1 to stage 2	Stage 2: Efficiency-driven	Transition from stage 2 to stage 3	Stage 3: Innovation-driven
GDP per capita (US\$) thresholds*	<2,000	2,000–2,999	3,000–8,999	9,000–17,000	>17,000
Weight for basic requirements subindex	60%	40–60%	40%	20–40%	20%
Weight for efficiency enhancers subindex	35%	35–50%	50%	50%	50%
Weight for innovation and sophistication factors subindex	5%	5–10%	10%	10–30%	30%

* For economies with a high dependency on mineral resources, GDP per capita is not the sole criterion for the determination of the stage of development. See text for details.

De la productividad a la competitividad en el Perú (I)

El IEE participó en el seminario internacional “La articulación empresarial: instrumento eficaz para la competitividad y la formalización de las mypes” (Lima, mayo 23), el motivo fue la presentación del informe final del programa “articulando myperú”,

Articulando myperú

En la mencionada presentación, se indica que luego de 4 años han contribuido al logro de 159 perfiles presentados, 55 Proyectos elaborados, 16 proyectos seleccionados, y 10 proyectos financiados. Asimismo, señalan una mejora de 30% en productividad en las MYPEs.

Añaden que han contribuido a 3,076 MYPEs formalizadas (o en proceso de formalización) Comparando el presupuesto considerado, se infiere que se ha aplicado 1,300 dólares por MYPE articulada.

Es menester alinear incentivos, asegurar una competencia justa por los recursos y ofrecer a las empresas con buenas ideas la oportunidad de prosperar y crecer (BID 2010). El crecimiento del producto, PBI, en el tiempo es el resultado de la acumulación de factores de producción y del crecimiento de la productividad

Se añade que en Japón, Alemania e Italia el 60% de las MYPEs están articuladas, en el Perú apenas el 5% de las MYPEs están articuladas. El 55% de diferencia es una gran oportunidad.

Informalidad y y productividad

Se podría afirmar que las mype son al menos 80% racionales (obedecen a incentivos de costo beneficio intertemporal), las normas actuales al respecto no consideran ello, de ahí los resultados (penosos) en términos de formalidad mype en el Perú.

En materia de apoyo a mype, en artículo en edición 83 de esta publicación, afirmamos que hay un sesgo de oferta (picking of the winner), cuando se debería enfatizarse en apoyo por el lado de la demanda (mejor infraestructura, clima de negocios y servicios productivos).

En este artículo nos vamos a referir a la productividad, que es un aspecto básico para avanzar a la

competitividad deseable, tal como se ha hecho en anteriores ediciones.

Políticas para la productividad

Elevar la productividad (producir más con lo mismo, o lo mismo con menos) es clave para lograr la competitividad, significa encontrar mejores formas de emplear con más eficiencia la mano de obra, el capital físico y capital humano que existen en país

Los gobiernos en Perú

Pueden avanzar un largo trecho hacia la solución del problema de productividad si adoptan políticas económicas adecuadas.

Muchos de estos problemas tienen su origen en fallas del mercado que todavía no se resuelven debidamente, y otros en políticas económicas fallidas que, a menudo sin intención, han hecho estragos en la productividad.

La baja productividad suele ser resultado no intencionado de gran cantidad de fallas del mercado y del Estado que distorsionan los incentivos para innovar, impiden la expansión de las compañías eficientes y promueven la supervivencia y el crecimiento de empresas ineficientes.

Cabe analizar, en particular, si son las políticas de comercio exterior, crédito, impuestos, protección social, asistencia a la pequeña empresa, innovación y fomento industrial las causas del problema o si, en cambio, son parte de la cura de la enfermedad del bajo crecimiento de la productividad que afecta a la región En este artículo nos centraremos en la asistencia a la pequeña empresa. (BID 2010).

Programas de apoyo a mipyme: ¿un modelo único?

En general, las grandes compañías son más productivas que las pequeñas, es clave entender por qué.

- Puede ser que la productividad genera tamaño, es decir: para empresas con mejores proyectos, ideas o administración es más rentable ser más grandes.
- Puede estar relacionada con economías de escala: tener varias plantas de producción auto-

De la productividad a la competitividad en Perú (II).

motriz es ineficiente, cuando una sola planta podría producir el mismo número de automóviles con menos recursos.

- Las compañías más grandes pueden ser más productivas porque tienen más acceso al crédito o pueden capacitar con más facilidad a sus trabajadores.

Para que los programas de apoyo

A las mipym hagan una contribución significativa a la productividad, es necesario elevar la productividad de las empresas por encima del costo de los programas, porque de lo contrario el capital y la mano de obra adicionales que emplean estas empresas podrían aprovecharse de manera más productiva en otras compañías.

En promedio, las pequeñas empresas (en particular las más pequeñas) no necesariamente emplean recursos adicionales de manera más productiva que las empresas medianas y grandes

En estimaciones recientes

Se sugiere que los programas de apoyo a las PyME pueden, de hecho, estimular la productividad de las empresas destinatarias pero, en el conjunto, los efectos serían más intensos si el apoyo no se restringiese a ellas y estuviera abierto a todas las empresas (BID 2010).

Centrar la atención en las PyME

Es enfocarse en un instrumento y no en un objetivo, con el riesgo de desarrollar una gran masa de empresas muy pequeñas que sobreviven gracias a los subsidios públicos y crean muchos empleos de baja

productividad que podrían haber sido empleos de alta productividad si se hubiesen creado en otras compañías.

Para reducir al mínimo este riesgo, los programas de apoyo, además de abrirse a las compañías de todos los tamaños, deberían restringirse a las empresas formales.

Esto entraña la doble ventaja de seleccionar empresas que tienen más probabilidades de beneficiarse de esos programas (los datos obtenidos, por ejemplo, indican que las empresas pequeñas formales tienen más probabilidades de beneficiarse de esos programas que las empresas pequeñas informales), y de brindar incentivos para que se formalicen las empresas.

Políticas de desarrollo productivo (pdp).

En cuadro se señala lo que debe (y no) hacerse en cuanto a políticas para las Pyme. Veamos pdp

A. ¿Qué se debe hacer?

a.1. Estrategia general

- Hacer de la productividad un objetivo del Estado.
- Facilitar el acceso a los recursos productivos a todos los tipos de empresas.
- Buscar cómo aumentar la productividad dentro de las empresas y entre ellas, facilitando el movimiento de recursos de las empresas menos productivas a las más productivas.
- Apoyar el éxito, no el fracaso; apoyar lo que tenga potencial de crecimiento, no lo que esté estancado sin perspectivas de salir adelante.
- Evaluar el impacto de las políticas públicas en la productividad y divulgar ampliamente los resultados.
- Diseñar mecanismos contra la captación de programas e instituciones que asignan créditos, subsidios, autorizaciones, concesiones o dan apoyo de cualquier tipo.

a.2. En Políticas de apoyo a las PyME

- Evaluar el impacto de los programas existentes en la productividad.
- Concentrarse en las PyME con mayores posibilidades de éxito.
- Condicionar todos los apoyos al logro de metas mensurables y a la formalización de empresa.

B. Qué no se debe hacer

- Identificar la productividad con la competitividad internacional, ni mucho menos con exportaciones.
- Concentrarse en la industria o en un sector "de moda".
- Confundir las políticas sociales con las políticas de productividad.
- Apoyar a las empresas más débiles, más improductivas o más pequeñas, simplemente porque son pequeñas.

b.1. En Políticas de apoyo a las PyME

- Conceder deducciones fiscales y tolerar el cumplimiento insuficiente de las regulaciones de la seguridad social de las PyME en comparación con las empresas más grandes.
- Otorgar apoyo permanente o a largo plazo.
- Incluir objetivos sociales en las políticas de apoyo a las PyME

Fuente: Adaptado de la "Era de la productividad", pág. 25, BID 2010

- Estimular el desarrollo de sectores con externalidades positivas y la capacidad de impulsar otros sectores.
- Identificar fallas de coordinación e información y ayudar a resolverlas mediante la persuasión, incentivos, etc.,
- Promover la exploración conjunta de oportunidades entre los sectores público y privado, y
- Dejar ir a los perdedores.

Asimismo, no se debería dar preferencia a los sectores simplemente porque son industriales o reciben inversión extranjera y/o apoyar empresas o proyectos fallidos.

De un cliente insatisfecho a un aliado (I)

Si es una de esas personas que proactivamente hace recomendaciones, participa en blogs o escribe reseñas en Internet sobre los servicios de una empresa que le gusta, entonces puede ser un *engaged customer*.

Sepa, además, que como tal juega un papel crucial para la rentabilidad de la empresa a largo plazo y, por eso, está llamando la atención de los profesionales de marketing, interesados más que nunca en dar un paso más en la gestión empresarial de las carteras de clientes. (Wharton, mayo 2012)

Hasta ahora,

Cuando se analizaban las carteras de clientes, se utilizaban, en general, criterios transaccionales para medir el atractivo de cada cliente en aspectos como cuánto compra, con qué frecuencia, etc. todas ellas variables fáciles de medir.

Lo que plantea el concepto de engagement es que, además de este tipo de comportamiento, habría que tener en cuenta otros aspectos como, por ejemplo, si el cliente recomienda el producto o no a otros. Esto es más difícil de medir

Un cliente puede comprar US\$ 1000,

Pero recomienda ese producto a otros 5 que compran US\$ 500. La repercusión de ese cliente son US\$ 1000 más el potencial de los 2500 adicionales.

Si la empresa gasta US\$ 1000 en satisfacer a ese cliente no es que tenga un saldo cero –compra mil, gasta mil-, como recomienda a 5 clientes más, es un cliente que ya es rentable; y eso [la medición] es algo que hasta ahora muy pocas empresas hacían (J. Cambra, Universia Business Review, 2012).

Este conjunto de manifestaciones

Comportamentales del cliente hacia la empresa, denominados no transaccionales y que incluyen el compromiso, lealtad, boca a boca, etc. van más allá de la mera acción de compra y son resultado de motivaciones individuales que no generan ingre-

sos de forma inmediata para empresa, pero mejoran su imagen e influyen en otros consumidores. Por tanto, “tienen un efecto diferido igualmente determinante para el desempeño de las organizaciones

El valor que los engaged customers crean

Para las empresas es tal que en muchas ocasiones son éstas las que intentan incentivar dichos comportamientos ofreciendo recompensas por recomendar un producto o servicio a los nuevos clientes.

Por ejemplo, compañías de telefonía móvil en España han llevado a cabo estrategias de adquisición de clientes ofreciendo descuentos en las facturas de clientes actuales o tarjetas regalo de 50 euros (unos 64 dólares) si llevaban a un nuevo cliente a la empresa.

Además, Movistar, una conocida compañía de telefonía móvil en España, ha lanzado recientemente

una campaña con el siguiente slogan: “Trae a tus amigos. Si tú les dices ven, vendrán corrien-

do” que responde a una estrategia de referrals emprendida por la empresa con el objetivo de incentivar el boca a boca de los clientes.

El customer engagement cuando falla el servicio

No obstante, cabe advertir que el esfuerzo e inversiones de las organizaciones por crear relaciones exitosas con los clientes que deriven en customer engagement pueden verse amenazados por fallos en el servicio.

Resolver estos problemas de forma exitosa tiene una gran relevancia de cara a recuperar la satisfacción de los afectados y generar una predisposición positiva entre los clientes para conseguir que sean comprometidos, fieles y hablen bien de la empresa.

Sin embargo, ¿son conscientes verdaderamente las empresas de cómo una buena gestión de las quejas de sus clientes puede derivar en customer engagement?.

Customer engagement como consecuencia de procesos de recuperación del servicio



De un cliente insatisfecho a un aliado (II)

Hasta ahora, la literatura

sobre el customer engagement partía del cliente satisfecho, pero no analizaba el concepto en clientes que se ven afectados por un fallo en la prestación del servicio.

Para cubrir este vacío, se llevó a cabo una investigación en el sector de telefonía móvil español, debido al importante aumento de quejas que se producen en este sector cada año.

Dicho informe pone de relieve, además, que el número de portabilidades sigue creciendo mensualmente con un incremento del 16,2% respecto al mismo mes de 2010.

Por último, se trata de un mercado muy competitivo, como resultado de la entrada, entre otras cosas, de operadores virtuales, lo cual obliga a las compañías a desarrollar políticas muy agresivas tanto de captación como de retención de clientes, “pudiendo resultar de gran interés la aplicación de los conceptos de recuperación de servicio y engagement”.

Al analizar los resultados del estudio

Llegaron a la conclusión de que los fallos no se están gestionando de forma adecuada por parte de las empresas, los clientes no están satisfechos y, como consecuencia de ello, no muestran compromiso, lealtad, ni comunican un boca a boca positivo sobre la misma.

Esto se pone de manifiesto por la aparente falta de interés de las empresas por solucionar los problemas de sus usuarios, ya que el 52% de los encuestados afirman estar insatisfechos con la empresa tras la gestión del problema, frente a un 26% que se mues-

tra indiferente ante la resolución del mismo.

Esta insatisfacción general de los clientes

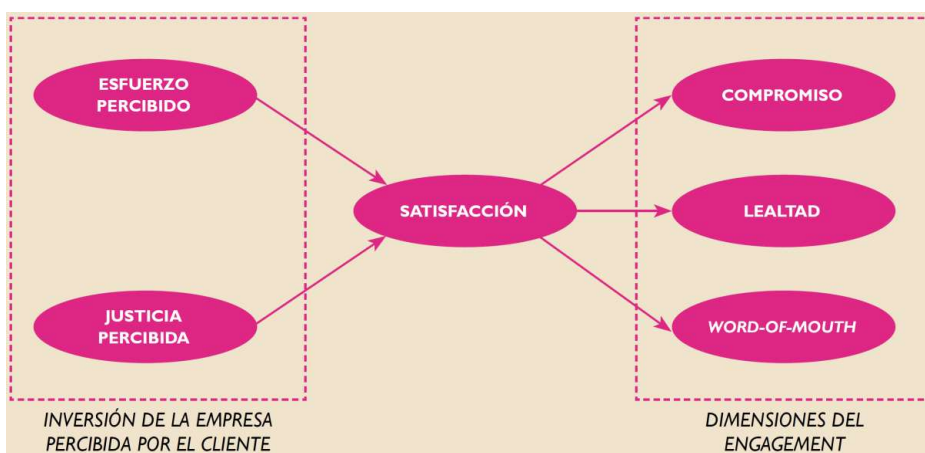
Tras la recuperación del servicio puede tener consecuencias peligrosas para las empresas. Los trabajos previos “han demostrado que la insatisfacción del cliente con los procesos de recuperación del servicio puede conducir a un abandono de la relación por parte del cliente, que aplicado al estudio, más de la mitad de los clientes de telefonía móvil que han experimentado un problema podrían abandonar la relación con su empresa si ésta no gestiona adecuadamente el problema .

El camino a seguir

Estos datos deberían suponer una reflexión, no sólo para las operadoras de telefonía móvil, sino para cualquier empresa.

Es preciso esforzarse por satisfacer a sus clientes

Esquema general del engagement en procesos de recuperación del servicio



tes y, en caso de que se produzca un fallo, por tratar de recuperar su nivel de satisfacción.

De esta forma, si se han desarrollado estrategias de marketing relacional y se conocen las necesidades y expectativas reales de los clientes será mucho más sencillo reparar el daño causado para que puedan convertirse en clientes con un elevado nivel de engagement que deseen corresponder a la empresa y que se involucren más con ella.

Finalmente,

A pesar de que en España la mayoría de compañías están presentes en redes sociales, todavía no se incentivan las acciones de engagement de los clientes de manera significativa, aunque están percibiendo la necesidad de comenzarlo a hacer. Una empresa aplicará programa: “pregunta al gurú”, donde se podrán consultar dudas.

Más impuestos en Perú, pero para gastar mejor

En el Perú el legislativo ha dado facultades al ejecutivo por 45 días, para normar sobre el sistema tributario, el objetivo es pasar del 15 al 18% en los impuestos como proporción del PBI. Hay *evasión* del 50% en el impuesto a la renta y el 35% en evasión en el IGV (MEF 2012)

Ser un buen administrador

Si se desea recaudar más fondos (que está bien), también debe haber un compromiso firme en comprometerse a gastar mejor. Hay fuerte evidencia que apreciable porcentaje de los fondos no llegan a los beneficiarios, es un deporte nacional,

En una economía tan informal, no debe extrañar que se enfatice (con justificación) el uso intenso de impuestos indirectos, pues ellos son más fáciles de administrar y un poco más difíciles de evadir. En el caso de proporcionar insumos al sector formal que tributa, el hecho de que no haya crédito fiscal hace que el impuesto al valor agregado igual termine por pagarse.

Un buen sistema tributario

Se basa en cuatro principios fundamentales:

- ♦ Equidad en la distribución de los tributos y beneficios;
- ♦ Suficiencia, para hacer frente a los gastos (eficientes y eficaces) del Estado.
- ♦ Simpleza, que permita una adecuada comprensión y aplicación del mismo, y
- ♦ Certeza de las normas que lo contienen.

El Perú tiene tasas impositivas altas relativas comparadas con las del resto de la región.

La recaudación es seriamente afectada por una baja base tributaria. En particular, esta se debe a dos problemas centrales del sistema tributario peruano (BM, 2010):

- ♦ La informalidad y el alto grado de evasión.
- ♦ Por el otro, la proliferación de exoneraciones y otros tratamientos diferenciados

Una sociedad más justa

Aunque debemos ser conscientes que la herramienta tributaria no es el pilar principal sobre el cual descansa la equidad, las modificaciones del proyecto de ley que se plantearán y la utilización de los recursos que permite obtener, deberán colaborar a hacer nuestra sociedad más justa.

Especial importancia deberá ser el tomar conciencia del país que dejamos a nuestros hijos. Es por esto que debería proponerse el establecimiento de los llamados "impuestos verdes", los que fomentarán el reciclaje y manejo de residuos de difícil disposición.

El gobierno es consciente de reducir y eliminar la *elusión* (en el Perú tiene el doble de los estándares internacionales, según el MEF). Esa es una medida

Hay que evitar caer en tentación de introducir regímenes especiales, por lo general a tasas menores, aplicables a grupos específicos (pequeñas empresas o sector agrícola, por ejemplo), creyendo que así se va a incrementar la recaudación al facilitar la posible incorporación de nuevos contribuyentes con tasas más bajas. La experiencia internacional, y peruana de década 1980, revela que estos regímenes especiales en general no funcionan.

que debería buscar igualar que todos paguen los mismos impuestos cuando están teniendo efectivamente el mismo nivel de renta.

Uno de los temas clave

En cualquier sistema tributario si es que se busca aumentar la recaudación es ampliar la base sobre la que se aplican los impuestos. No se saca nada con subir una tasa y llenar la ley de exenciones o deducciones porque a continuación el efecto neto de la recaudación puede ser incluso menor que el que había antes.

Tan importante como la racionalización de las exoneraciones explícitas es reducir otros tipos de beneficios tributarios que también discriminan entre contribuyentes.

El mercado eléctrico en el Perú. Luces y sombras

El balance de energía eléctrica representa de manera cuantificada el flujo de la energía generada que a través de los sistemas de transmisión y distribución llega al usuario final. En cada actividad se incluye las pérdidas y el consumo propio como se muestra en el diagrama del balance (MINEM 2011)

Producción de energía eléctrica

En el año 2010, la energía eléctrica total generada en el país fue 35 908 GW.h, 93% de mercado eléctrico y 7% a uso propio.

En regiones como La Libertad, la *producción* en el 2010 fue de 234.188 GWh (el 2011 la producción fue de 348.60 GWh).

Consumo de energía eléctrica

El año 2010 el consumo nacional fue de 31,798.37 GWh. En La Libertad el *consumo* en el 2010 fue de 1,428.63 GWh.

Potencia instalada (MW)

En el Perú la potencia instalada es de 8,612.56 MW. En La Libertad es de 200.01 MW (186.74 térmica, 13.02 hidráulica y 0.25 eólica).

Potencia efectiva (MW)

En el Perú la potencia efectiva es de 8,000.39.56 MW. En La Libertad es de 180.16 MW (168.98 térmica, 11.03 hidráulica y 0.25 eólica).

Jugadores de la industria minera en Perú

Han expresado preocupación de que el país podría enfrentarse a cortes de energía en próximos años, especialmente si hay cualquier falla en la red de transmisión. Esto tendría graves implicancias para el sector minero, en términos de costos y productividad. (C. Pérez, Celfin Capital)

Las regulaciones peruanas especifican

Que las compañías mineras, y otros grandes consumidores de electricidad, serían los primeros afectados de haber cortes de energía. En agosto 2011, el gobierno de Perú se vio obligado a disminuir el consumo de energía de compañías mineras que opera-

ban en el norte del país debido a una falla en las líneas de transmisión. Las compañías mineras sostuvieron que casi 35% de su consumo de energía fue afectada en ese momento.

Perú tiene capacidad instalada total sobre la demanda máxima da un margen de reserva de 27%. En capacidad efectiva, el margen se reduce a 8%.

El gobierno reconoce que podría haber cortes

En el 2012 y el 2013, si hay una falla en la red. Una de las soluciones previstas es la importación de electricidad desde Ecuador (autorizado en agosto

2011 por ministro Carlos Herre-
ra). Los precios de la electricidad importada eran altos.

Riesgos evitables....pero

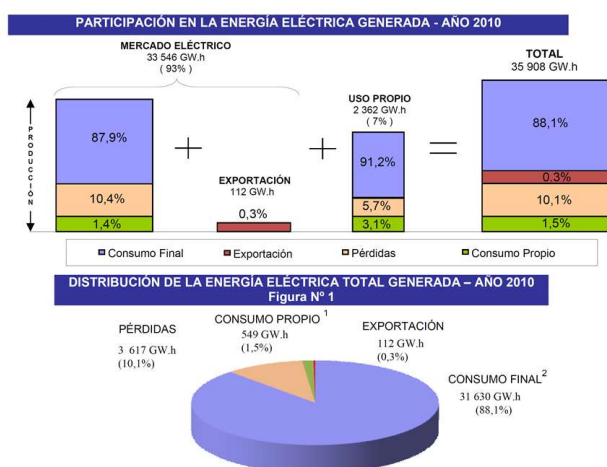
El riesgo de que haya apagones en Perú el 2012 y 2013 se debe a *demoras en nuevos proyectos energéticos y en la construcción de nuevas líneas de transmisión*. En respuesta, el gobierno ha aprobado la construcción de varias plan-

tas térmicas, en el plan de 400 MW Eten/ Reserva Fria. Estos proyectos estarán listos después del 2013 y proveerán un amplio colchón energético para Perú hasta 2016, cuando se estima que varios grandes proyectos mineros iniciarán sus operaciones.

Se estima que Perú casi duplicará

Su capacidad instalada al 2016. Este aumento será necesario para responder al incremento en la demanda de electricidad, que se estima crecerá a una tasa promedio de un 10% al año en los próximos cinco años.

El 2015 se estima que la demanda crezca un 20%, al entrar en operación la expansión de US\$ 4mil millones de mina de cobre Cerro Verde. Otros dos grandes proyectos mineros están programados para más o menos la misma fecha: Minas Conga (US\$4.8 mil millones) de Newmont y Buenaventura y Las Bambas (US\$4.2 mil millones) de Xstrata. Luego de 2016 no hay nuevos proyectos energéticos.



El Perú en el mundo

PERU, en ranking mundial de competitividad 2011

The Global Competitiveness Index in detail

INDICATOR	VALUE	RANK/142
1st pillar: Institutions		
1.01 Property rights.....	3.9.....	89
1.02 Intellectual property protection	2.5.....	122
1.03 Diversion of public funds	2.9.....	84
1.04 Public trust of politicians	1.9.....	126
1.05 Irregular payments and bribes	4.3.....	59
1.06 Judicial independence.....	2.6.....	119
1.07 Favoritism in decisions of government officials	2.9.....	74
1.08 Wastefulness of government spending	3.8.....	37
1.09 Burden of government regulation	2.6.....	119
1.10 Efficiency of legal framework in settling disputes	3.0.....	107
1.11 Efficiency of legal framework in challenging regs.	3.2.....	90
1.12 Transparency of government policymaking.....	4.4.....	55
1.13 Business costs of terrorism	4.8.....	113
1.14 Business costs of crime and violence	3.4.....	121
1.15 Organized crime	4.1.....	115
1.16 Reliability of police services.....	3.2.....	114
1.17 Ethical behavior of firms	3.7.....	81
1.18 Strength of auditing and reporting standards	5.1.....	45
1.19 Efficacy of corporate boards	4.8.....	51
1.20 Protection of minority shareholders' interests.....	4.4.....	63
1.21 Strength of investor protection, 0–10 (best)*	6.7.....	20
2nd pillar: Infrastructure		
2.01 Quality of overall infrastructure	3.5.....	105
2.02 Quality of roads.....	3.2.....	98
2.03 Quality of railroad infrastructure.....	1.9.....	93
2.04 Quality of port infrastructure.....	3.5.....	106
2.05 Quality of air transport infrastructure.....	4.6.....	70
2.06 Available airline seat kms/week, millions*	408.2.....	44
2.07 Quality of electricity supply.....	4.9.....	68
2.08 Fixed telephone lines/100 pop.*	10.9.....	89
2.09 Mobile telephone subscriptions/100 pop.*	100.1.....	72
3rd pillar: Macroeconomic environment		
3.01 Government budget balance, % GDP*.....	-0.6.....	29
3.02 Gross national savings, % GDP*	23.5.....	51
3.03 Inflation, annual % change*.....	1.5.....	1
3.04 Interest rate spread, %*	17.4.....	131
3.05 General government debt, % GDP*	24.3.....	32
3.06 Country credit rating, 0–100 (best)*	61.7.....	50
4th pillar: Health and primary education		
4.01 Business impact of malaria	5.6.....	87
4.02 Malaria cases/100,000 pop.*	804.0.....	105
4.03 Business impact of tuberculosis	5.2.....	76
4.04 Tuberculosis incidence/100,000 pop.*	113.0.....	95
4.05 Business impact of HIV/AIDS	5.4.....	60
4.06 HIV prevalence, % adult pop.*	0.4.....	79
4.07 Infant mortality, deaths/1,000 live births*	19.4.....	80
4.08 Life expectancy, years*	73.5.....	67
4.09 Quality of primary education.....	2.2.....	135
4.10 Primary education enrollment, net %*	94.4.....	56
5th pillar: Higher education and training		
5.01 Secondary education enrollment, gross %*	89.1.....	65
5.02 Tertiary education enrollment, gross %*	34.5.....	67
5.03 Quality of the educational system	2.6.....	128
5.04 Quality of math and science education	2.4.....	135
5.05 Quality of management schools	4.7.....	43
5.06 Internet access in schools.....	3.9.....	76
5.07 Availability of research and training services	4.1.....	73
5.08 Extent of staff training	3.9.....	75

INDICATOR	VALUE	RANK/142
6th pillar: Goods market efficiency		
6.01 Intensity of local competition.....	5.1.....	55
6.02 Extent of market dominance.....	3.4.....	89
6.03 Effectiveness of anti-monopoly policy.....	4.1.....	63
6.04 Extent and effect of taxation.....	3.5.....	68
6.05 Total tax rate, % profits*.....	40.2.....	70
6.06 No. procedures to start a business*	6.....	34
6.07 No. days to start a business*	27.....	91
6.08 Agricultural policy costs	4.1.....	44
6.09 Prevalence of trade barriers	5.1.....	28
6.10 Trade tariffs, % duty*	3.1.....	40
6.11 Prevalence of foreign ownership.....	5.4.....	28
6.12 Business impact of rules on FDI.....	5.4.....	16
6.13 Burden of customs procedures	4.4.....	53
6.14 Imports as a percentage of GDP*	23.4.....	129
6.15 Degree of customer orientation.....	5.1.....	37
6.16 Buyer sophistication.....	3.5.....	61
7th pillar: Labor market efficiency		
7.01 Cooperation in labor-employer relations	4.6.....	45
7.02 Flexibility of wage determination	5.6.....	25
7.03 Rigidity of employment index, 0–100 (worst)*	39.0.....	100
7.04 Hiring and firing practices	3.5.....	94
7.05 Redundancy costs, weeks of salary*	17.....	29
7.06 Pay and productivity	3.7.....	82
7.07 Reliance on professional management.....	4.6.....	48
7.08 Brain drain	4.1.....	39
7.09 Women in labor force, ratio to men*	0.80.....	62
8th pillar: Financial market development		
8.01 Availability of financial services	5.3.....	36
8.02 Affordability of financial services	4.9.....	38
8.03 Financing through local equity market	3.8.....	52
8.04 Ease of access to loans	3.6.....	25
8.05 Venture capital availability	3.0.....	38
8.06 Soundness of banks.....	6.2.....	15
8.07 Regulation of securities exchanges.....	3.5.....	118
8.08 Legal rights index, 0–10 (best)*	7.0.....	39
9th pillar: Technological readiness		
9.01 Availability of latest technologies	5.1.....	64
9.02 Firm-level technology absorption	4.9.....	62
9.03 FDI and technology transfer	5.0.....	35
9.04 Internet users/100 pop.*	34.3.....	75
9.05 Broadband Internet subscriptions/100 pop.*	3.1.....	81
9.06 Internet bandwidth, kb/s/capita*	2.9.....	75
10th pillar: Market size		
10.01 Domestic market size index, 1–7 (best)*	4.2.....	43
10.02 Foreign market size index, 1–7 (best)*	4.7.....	56
11th pillar: Business sophistication		
11.01 Local supplier quantity	5.0.....	42
11.02 Local supplier quality.....	4.6.....	61
11.03 State of cluster development.....	3.6.....	63
11.04 Nature of competitive advantage	2.9.....	108
11.05 Value chain breadth.....	3.3.....	91
11.06 Control of international distribution.....	4.1.....	59
11.07 Production process sophistication	3.6.....	71
11.08 Extent of marketing.....	4.2.....	63
11.09 Willingness to delegate authority	3.6.....	67
12th pillar: Innovation		
12.01 Capacity for innovation.....	2.7.....	99
12.02 Quality of scientific research institutions.....	2.9.....	109
12.03 Company spending on R&D.....	2.6.....	118
12.04 University-industry collaboration in R&D.....	3.2.....	103
12.05 Gov't procurement of advanced tech products.....	3.3.....	98
12.06 Availability of scientists and engineers	3.5.....	102
12.07 Utility patents granted/million pop.*	0.0.....	83

Fuente: "Global Competitiveness Report 2011-2012", del World Economic Forum., WEF mayo 2012

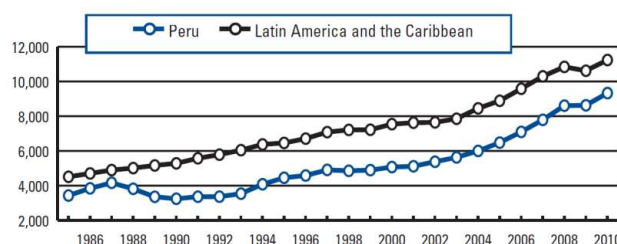
El Perú en el mundo

PERU, en ranking mundial de competitividad 2011

Key indicators, 2010

Population (millions).....	29.5
GDP (US\$ billions).....	152.8
GDP per capita (US\$).....	5,172
GDP (PPP) as share (%) of world total.....	0.37

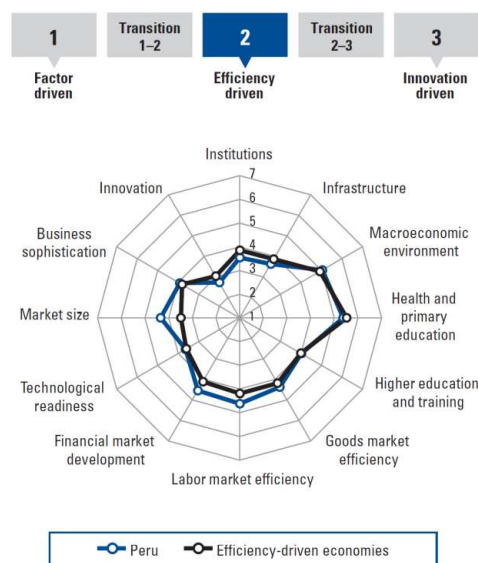
GDP (PPP) per capita (int'l \$), 1985–2010



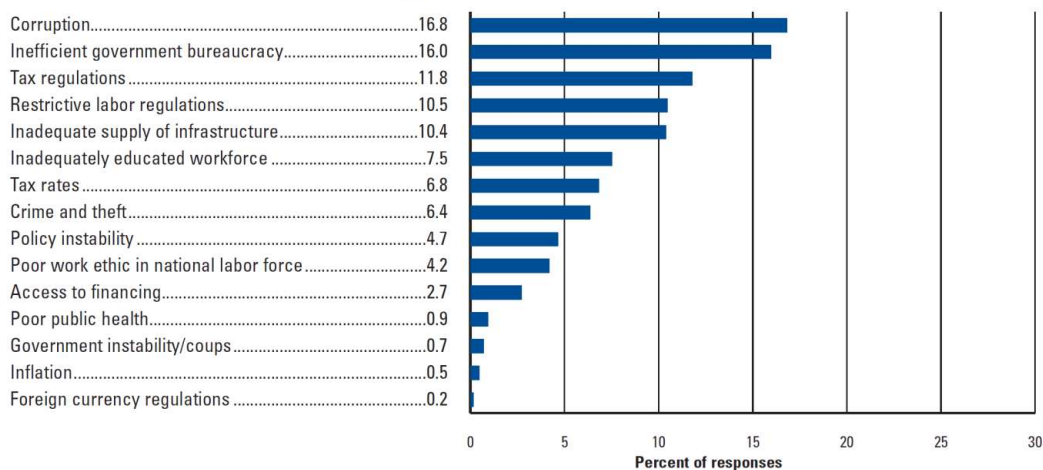
Global Competitiveness Index

	Rank (out of 142)	Score (1–7)
GCI 2011–2012	67	4.2
GCI 2010–2011 (out of 139).....	73	4.1
GCI 2009–2010 (out of 133).....	78	4.0
Basic requirements (40.0%)	78	4.4
Institutions.....	95	3.5
Infrastructure.....	88	3.6
Macroeconomic environment.....	52	5.0
Health and primary education.....	97	5.4
Efficiency enhancers (50.0%)	50	4.3
Higher education and training.....	77	4.0
Goods market efficiency.....	50	4.4
Labor market efficiency.....	43	4.6
Financial market development.....	38	4.5
Technological readiness.....	69	3.6
Market size.....	48	4.3
Innovation and sophistication factors (10.0%)	89	3.3
Business sophistication.....	65	3.9
Innovation.....	113	2.7

Stage of development



The most problematic factors for doing business



Fuente: “Global Competitiveness Report 2011–2012”, del World Economic Forum., WEF mayo 2012

Eventos empresariales del mes

1. Plan de Promoción de Inversiones en La Libertad

El PNUD Perú, está impulsando el "Plan de Promoción de Inversiones en La Libertad, 2012-2014", el objetivo es que dicho plan sea una herramienta efectiva de contribución a la promoción de iniciativas que fomenten la competitividad y el desarrollo regional.

Dicho plan tendrá un enfoque de proyectos a partir de las potencialidades de las 12 provincias de la región, y buscará una sinergia adecuada entre los sectores privados y público para impulsar los principales proyectos de inversión que resultasen. El estudio estará a cargo de Francisco Huerta Benites del Instituto de Economía y Empresa (IEE).

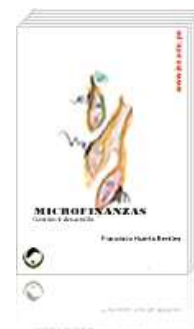
**2. Competitividad Regional en Perú, el ICR 2011**

El IEE participó en presentación del Índice de Competitividad Regional 2011 – ICR (Lima, mayo 17) realizado por CENTRUM Católica. Varias regiones han mostrado un descenso. Así, La Libertad, por ejemplo, estuvo en lugar 7 en ranking 2011, mientras en ranking 2010 estuvo en lugar 4. En la misma comparación, Ancash descendió al puesto 13 el 2011, cuando en año 2010 estuvo en puesto 12. Lambayeque pasó del puesto 5 (2010) al puesto 8 (2011). Piura pasó del puesto 8 (2010) al puesto 9 (2011). Lima y Callao mantuvieron el primer lugar. Hay que agregar las diferencias apreciables en el ICR, así en el 2011, Lima y Callao registran un ICR = 70.82, mientras La Libertad registra un ICR = 40.53.

**3. Publicación libro de Microfinanzas**

Como se mencionó en anteriores ediciones, el IEE ha publicado el libro "Microfinanzas. Gestión y desarrollo", cuyo autor es Francisco Huerta Benites. El libro contiene aspectos de dirección, estrategias y marketing, así como operaciones activas y pasivas con aplicaciones prácticas. Véase un abstract en www.iee.edu.pe.

Puede solicitar información en institutoeconomia@iee.edu.pe; #874422; *619230; y, 602*155.

**4. Asistencia técnica empresarial internacional**

La organización belga Ex-Change, proporciona apoyo en asistencia técnica a empresas peruanas de tamaño pequeño de diferentes sectores económicos (véase un ejemplo de asistencia técnica a la empresa Shattell Chocolate, en la edición n.º 67 de esta publicación), poniendo a disposición su experiencia empresarial mundial y redes globales. Para mayor información contactarse con Francisco Huerta B., representante local en el Perú, a institutoeconomia@iee.edu.pe, fhuertabenites@gmail.com, 996074455, rpm # 874422.



¡ UNA ALTERNATIVA DE EDUCACION EJECUTIVA !



INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA S.A.C.

www.iee.edu.pe



Universidad Nacional de Trujillo

DIPLOMADOS, INICIO JULIO 2012 (Modalidad: semipresencial y on line)

- Gestión de Microfinanzas (06 meses).
- Gestión para Resultados e indicadores de desempeño (Planificación, Seguimiento y Evaluación de Proyectos) (06 meses).
- Comercio y Negocios Internacionales (06 meses).
- Regulación de servicios públicos (06 meses).
- Gestión estratégica y operativa de mercados (06 meses).
- Administración de proyectos (06 meses)

Próximos cursos y diplomados, inicio desde agosto

- ♦ Medición de Impacto en proyectos y programas.
- ♦ Economía ambiental y de recursos naturales.
- ♦ Proyectos de inversión privada
- ♦ Proyectos de inversión pública
- ♦ Dirección estratégica de organizaciones.
- ♦ Habilidades directivas y gestión competitiva.
- ♦ Planes de negocios y planes de marketing.
- ♦ Finanzas empresariales

Nota: Los cursos y diplomados también se pueden aplicar in house, puede solicitar información al respecto.

Para mayor información, favor comunicarse a: institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe; #874422 - *619230 - **996074455 / 945122230 / 602 *1555. También puede visitar a www.iee.edu.pe**



INSTITUTO DE ECONOMÍA Y EMPRESA S.A.C.

www.iee.edu.pe

SERVICIOS DE ASESORÍA y CONSULTORÍA

A. ÁREA EMPRESARIAL

- Dirección estratégica y habilidades directivas; y, gestión del talento humano.
- Plan estratégico; plan de negocios; y plan de marketing.
- Investigación comercial y marketing.
- Finanzas; costos; proyectos; y banca.
- Administración de proyectos; y, enfoque por procesos.
- Valorización empresarial, fusiones y adquisiciones.

B.– Área sector público y desarrollo

- Dirección estratégica y habilidades directivas; y, gestión del talento humano.
- Plan de desarrollo concertado (PDC); Plan estratégico institucional (PEI); Plan de desarrollo económico territorial (PDET); "Presupuesto participativo" (PP); Plan operativo (POI).
- Instrumentos de gestión: ROF, MOF, CAP, MAPRO, TUPA.
- Formulación y evaluación de proyectos y programas.
- Evaluación ex-post de proyectos y programas.
- Administración de proyectos.
- Determinación de costos y enfoque de procesos.
- Medición del desempeño y gestión por resultados.

Para mayor información sobre asesoría, consultoría y formación de competencias, favor comunicarse a: institutoeconomia@iee.edu.pe, ggeneral@iee.edu.pe; #874422 - *619230 - 996074455 / 945122230 / 602 *1555 y/o www.iee.edu.pe

Oficinas del IEE.

- Lima. Residencial Los Rosales 7851, Of. 102 – Surco. 996074455
- Trujillo. Las Pomarrosas 329-333, Urb. El Golf - DVLH. (044) 280932
- Enlaces en otras regiones.