

ESTUDIO DE MICHELSEN CONSULTING PARA EL PRIMER TRIMESTRE DEL 2008

Expectativas de los consumidores a la baja por coyuntura inflacionaria

Índice de actitudes del consumidor cae 10 puntos comparado con trimestre previo

Profecía autocumplida: la mayor inflación mermó la confianza y se quebraron, en parte, las expectativas positivas en el consumo. Así quedó en evidencia en el reciente Índice de Actitudes y Confianza del Consumidor (IAC), elaborado por Michelsen Consulting.

El indicador, elaborado a partir de una encuesta a 600 jefes de hogar de Lima Metropolitana, cayó 10,1 puntos en el primer trimestre del 2008, casi todo el puntaje que había ganado desde setiembre del 2006, y pasó de 99,9, cifra registrada en el último trimestre del 2007, a 89,8.

“La contracción abarcó todos los componentes del índice, incluso la actuación económica del Gobierno, lo que indica claramente un punto de inflexión en la serie de tiempo, del tipo que antecede a una fuerte desaceleración en la actividad económica. Las causas fueron los aumentos de precios y las expectativas de mayores alzas”, detalló Carlos Michelsen, presidente de la consultora.

APARECIÓ EL CUCO

Según Michelsen, durante este primer trimestre del 2008 “el cuco fue el precio”. Así, por primera vez en casi dos años, aumentó en 3% el número de hogares que

SEPA MÁS

El Índice de Actitudes y Confianza del Consumidor (IAC) tiene cinco componentes que dan información sobre la situación presente y futura del consumidor.

Estos componentes son: la situación personal presente frente al año pasado; la situación personal esperada para dentro de un año; la estimación de la economía del país a uno y cinco años; y la intención de compra actual por bienes duraderos.

El IAC presupone que el optimismo y el pesimismo afectan el gasto actual y futuro.

Las ventas de bienes duraderos crecen cuando el consumidor está de “buen humor” económico; y se contraen cuando está de “mal humor”.

se considera peor que hace un año, lo que interrumpe la serie al alza.

Del mismo modo, aunque casi la mitad de los hogares espera estar igual que hoy dentro de un año, la proporción que espera estar peor pasó de 6,5% a 10,5%.

En el caso de las expectativas sobre la economía frente al próximo año y los próximos cinco, disminuyó el porcentaje de hogares

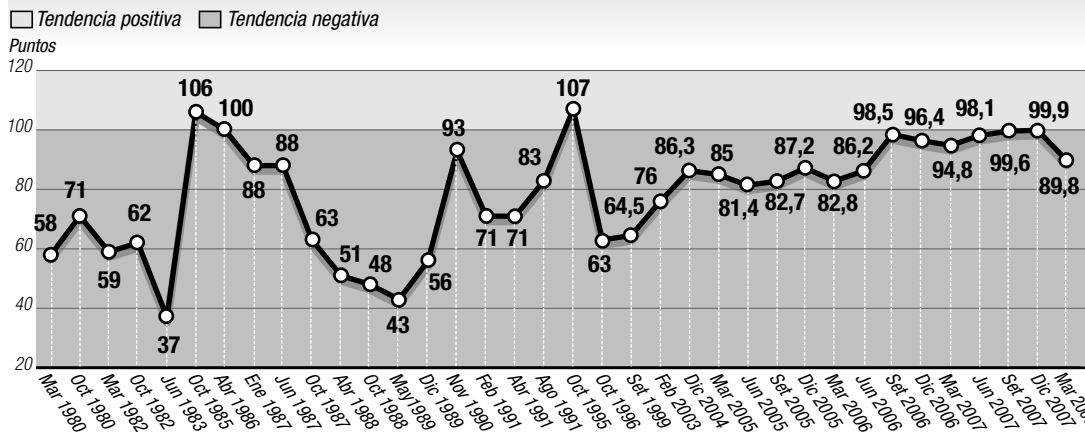
Los precios marcaron la tendencia

Según el estudio de Michelsen Consulting, las expectativas de los consumidores, tanto para su situación personal como para la del país, han tendido a la baja en el último trimestre.

ÍNDICE DE ACTITUDES DEL CONSUMIDOR PERUANO: 5 COMPONENTES PRINCIPALES

Fecha	Situación financiera personal presente frente al año pasado	Situación personal presente frente al próximo año	Estimación de la economía del país a un año	Estimación de la economía del país a cinco años	Intención de compra actual por bienes duraderos
T-I 2008	102,8	121,8	112,3	112,8	120,9
T-IV 2007	107,0	141,3	126,5	126,2	137,8
Puntos ganados	-4,2	-19,5	-14,2	-13,4	-16,9

EVOLUCIÓN DEL ÍNDICE DE CONFIANZA DEL CONSUMIDOR 1980 - 2008



Muestra: 600 jefes de hogares en Lima, tomada entre enero y marzo de 2008 en 40 centros comerciales de Lima Metropolitana.

Fuente: Michelsen Consulting

EL COMERCIO

que espera estar mejor y se incrementó el número de hogares con incertidumbre sobre el futuro.

El estudio también dio cuenta sobre la menor intención de compra de bienes duraderos e inmuebles. Los hogares que consideran inciertas las condiciones de compra de bienes duraderos pasó de 26,2% a 42,5% de un trimestre a otro; mientras que el porcentaje de hogares que cree que son malas las

condiciones de compra de inmuebles pasó de 29,2% a 34,2%.

OTRAS VARIABLES
El estudio también revela que las familias tienen menores expectativas sobre sus ingresos, pues “uno de cada cinco hogares tiene dudas sobre sus ingresos o espera que sean menores dentro de un año”, hizo notar Michelsen. Los ingresos reales también

se resentirían, pues más de la mitad de los hogares espera que los precios suban más allá que sus propios ingresos.

Con relación a la inflación a futuro, el estudio detecta que más de la mitad de los hogares sigue el temor de que subirán los precios suban (pasó de 57,8% a 51,8%), lo que aumenta la proporción de hogares con incertidumbre sobre los precios (de 7,3% a 17,3%).

El estudio detecta que más de la mitad de los hogares sigue el temor de que subirán los precios suban (pasó de 57,8% a 51,8%), lo que aumenta la proporción de hogares con incertidumbre sobre los precios (de 7,3% a 17,3%).

El estudio detecta que más de la mitad de los hogares sigue el temor de que subirán los precios suban (pasó de 57,8% a 51,8%), lo que aumenta la proporción de hogares con incertidumbre sobre los precios (de 7,3% a 17,3%).

PRESENTA MÁQUINA PRODUCTORA DE HARINA

Sierra Exportadora impulsa el uso de la papa para hacer pan



COSTOS. El programa Sierra Exportadora asegura que el costo de pro-

Programa estima que bajarán los costos para hacer pan, pero gremio panadero tiene dudas

Una máquina que en 10 minutos realiza todo el proceso de elaboración de la harina de papa permitiría reducir el costo del pan (el llamado ‘papapán’), según los estimados del programa Sie-

erra Exportadora. “Un pan de 30 gramos elaborado con 100% de harina de trigo tiene un costo de S/.0,091. Si se sustituye un 15% de su contenido con la harina de papa, el costo será de solo 0,088 soles”, detalló el titular del programa, Gastón Benza Pflucker.

Eso sería posible con la industrialización de la harina de papa, la cual se promoverá—según Sierra Exportadora— con una nueva

máquina creada por la empresa Transagro Internacional.

Esta máquina permite que la harina de papa se elabore en 10 minutos, lo cual reducirá costos. El cálculo de Sierra Exportadora establece que la harina de papa costará S/.2,1 por kilo, mientras que la de trigo se vende a S/.2,3. Además, se estima que esto beneficiará a unos 284.000 campesinos, que podrán vender un promedio de 266.000 toneladas de papa de segunda y de descarte para elaborar la harina.

Sin embargo, el gerente de la Asociación Peruana de Empresarios de Panadería (Aspán), Pío Pantoja, consideró que la harina de papa no necesariamente hará caer el precio del pan para el consumidor y que el beneficio de esta industrialización recaerá en los agricultores. Entre otras razones, mencionó que la levadura y la manteca se han incrementado en 20% y 40%, respectivamente, en los últimos dos meses.

Recalcó que la harina de papa solo puede reemplazar entre 15% y 20% en el pan a la de trigo.

Lo cierto es que Sierra Exportadora espera que la harina de papa reemplace en parte al trigo importado para la panificación, en al menos 120.000 toneladas. Esta harina de papa puede servir también para fabricar fideos y galletas. El Perú produce tres millones de toneladas de papa. La variedad escogida para elaborar harina es la papa canchán, de la que se cultivan 100.000 hectáreas al año.

INICIATIVA ESTÁ LISTA

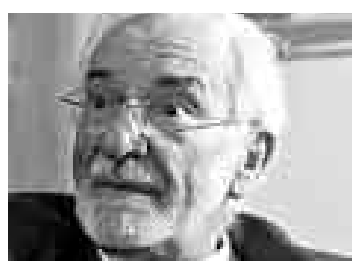
Creación de nuevo ministerio tomaría una semana más

El Gobierno Central compartiría proyecto con gobiernos regionales antes de aprobarla

A pedido de algunos presidentes regionales—que estuvieron ayer en Palacio de Gobierno— el presidente de la República, Alan García, se habría comprometido a compartir el contenido del proyecto de ley para crear el ministerio del medio ambiente con los gobiernos regionales, para que puedan expresar su opinión en el más breve plazo. En ese sentido, la aprobación de la referida ley podría tardar una semana más, según informaron voceros de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM).

Sin embargo, el proyecto ya está listo. El ecólogo Antonio Brack, quien encabezó el grupo que diseñó el proyecto de ley, informó que entre el lunes pasado y ayer hubo reuniones con la finalidad de establecer el borrador final que someterían hoy a consideración del Consejo de Ministros.

Brack reveló que, tras intensas conversaciones, se había logrado



BRACK. Encabezó grupo técnico.

que se respetara en un 95% el proyecto diseñado por la comisión técnica que encabezó. Los principales cambios estarían referidos a la autoridad nacional de recursos hídricos y cuencas; y a la oficina de fiscalización ambiental.

En el primer caso, había una duplicidad de funciones con la Autoridad Nacional del Agua, creada recientemente por el Ministerio de Agricultura. Ante ello, Brack comentó que se había llegado a un acuerdo para que el Agricultura continuara otorgando los derechos de uso del agua, mientras que el ministerio del medio ambiente sería la autoridad planificadora sobre el uso del recurso. La oficina de fiscalización ambiental evaluaría los proyectos de gran inversión.

DÍA CLAVE

Lío por acceso a vía ferroviaria a Machu Picchu

Ferrocarril Trasandino debe determinar si existen limitaciones para ingreso de Andean Railways

Para hoy está prevista la respuesta de Ferrocarril Trasandino a la solicitud corregida de Andean Railways para operar un servicio de trenes en la vía férrea Cusco-Machu Picchu que usa la primera. “Si bien tenemos plazo hasta el viernes, responderemos mañana (por hoy), aunque no puedo adelantar a la prensa lo que diremos”, explicó Gonzalo Rojas, gerente de relaciones públicas de Orient Express, principal accionista de Ferrocarril Trasandino y Perú Rail, único operador de trenes en la vía.

De acuerdo con María del Carmen Leiva, gerenta general de Andean Railways, “a nuestra solicitud de acceso le pusieron algunas observaciones, pero ya las respondimos, por lo que esta vez tendrán que respondernos positivamente o sacar nuevas observaciones”. Aun así, Leiva ve poco probable que la respuesta sea positiva.

La solicitud de Andean es que Ferrocarril Trasandino le permita prestar cuatro servicios al día (ha mandado fabricar 12 autovagones que llegarán en tres etapas). Sin embargo, para ello Ferrocarril Trasandino tendría que realizar una subasta entre Andean y Perú Rail, que hoy usa todas las frecuencias, para determinar cuál de las empresas se quedará con los horarios solicitados por la primera. Este proceso no puede darse si Andean no obtiene antes el acceso de Trasandino.

EN MÉXICO

Cuestionan contrato de Repsol YPF

Afirman que Gobierno favoreció a empresa en proyecto de importación de gas natural del Perú

Políticos mexicanos acusaron a su Gobierno de haber otorgado a la petrolera española Repsol un contrato, que consideran sobrevaluado, para importar gas natural durante quince años.

El líder izquierdista Andrés Manuel López Obrador dijo que Repsol YPF fue único postor de la subasta del proyecto, la cual tuvo irregularidades. Por ello denunció al gobierno de Felipe Calderón por haber firmado este contrato, que permite el suministro de 500 millones de pies cúbicos diarios de gas orientados al sector eléctrico. El abastecimiento del gas natural sería desde Camisea (Perú).

El contrato fue firmado el 18 de setiembre del 2007 por la Comisión Federal de Electricidad de México (CFE). Según López Obrador, se sobrevoló el costo real del proyecto, pues el contrato debió ser de US\$15.000 millones y no de US\$21.000 millones. La CFE respondió que no hubo nada oculto en la subasta, según informó la agencia Efe.

puntodevista

Clima y cultura empresarial

David Fischman
UPC



La cultura empresarial está compuesta de supuestos y creencias que rigen la conducta de las personas. Por ejemplo, si un gerente fracasa en el lanzamiento de un producto, pero con respeto se le pide que aprenda de la experiencia, se promueve el supuesto: “Aquí se valora el esfuerzo y toleran el error al intentar”. Si una persona la despiden por expresar su desacuerdo con su jefe, se promueve el supuesto: “Si dices lo que piensas, te des-

pedirán”. Así, las conductas de los jefes y gerentes van creando los supuestos que componen la cultura de una organización.

Toda empresa tiene supuestos o creencias funcionales que la ayudan a competir y supuestos disfuncionales que perjudican la competitividad. De los ejemplos anteriores, un supuesto disfuncional es: “Mejor no digas lo que piensas o te despedirán”. Este supuesto hace lenta la comunicación, evita que el jefe obtenga información valiosa para tomar decisiones y perjudica la competitividad. En cambio, el supuesto funcional:

“Aquí se valora el esfuerzo y se tolera el error al intentar” ayuda a crear un clima que favorece la innovación y el empoderamiento, haciendo la empresa más competitiva.

El clima laboral, por otro lado, es una fotografía del estado de ánimo del personal de una organización. Sin embargo, gran parte de las encuestas de clima laboral realmente registran en qué medida la empresa tiene instalados supuestos funcionales. Tomemos como ejemplo el cuestionario del instituto Great Place to Work, uno de los más utilizados en el mundo. De las 56 preguntas del cuestionario solo 10 pre-

guntas están relacionadas con el clima y la sensación de orgullo de trabajar en la empresa. El resto, 46 preguntas, evalúa en qué medida se encuentran en la empresa instalados supuestos funcionales. Por ejemplo: “Todos tienen la oportunidad de recibir reconocimiento” o “Los ascensos se dan a la gente que los merece”, entre otros.

No interesa cuál sea la estrategia de la empresa o los pilares culturales que promueva; si tiene supuestos disfuncionales, estará perdiendo competitividad. En otras palabras, los supuestos funcionales son los cimientos que toda empresa debe tener para poder construir sobre ellos una cultura que ayude a la estrategia. Toda empresa necesita que su personal se sienta justamente tratado, que

exista una buena relación con los jefes, que los jefes sean transparentes y coherentes, y que exista respeto por las personas. Esto es lo que mide en esencia el cuestionario de Great Place to Work.

El siguiente es un caso real que ocurrió en una empresa de telefonía. El nuevo gerente comercial llama a sus vendedores a una reunión. Los recibe de espaldas, en su sillón en la mesa de reuniones, luego gira violentamente y les dice: “¿Qué hacen acá?”. Los vendedores están asustados y más de uno piensa: “Porque tú nos llamaste”, pero no lo dicen. Luego el gerente les dice agresivamente: “Ustedes no valen nada, son unos engreídos. Quiero que sepan que a partir de hoy quien no llega a su cuota se larga... ¿alguna pregunta?”. En ese

momento el silencio es tan fuerte que el sonido del aire acondicionado se convierte en el protagonista. Finalmente, les dice que se larguen. Con esta reunión, el gerente logró instalar rápidamente una serie de supuestos disfuncionales: “Aquí no se respeta a las personas”, “No digas lo que piensas, es peligroso”, “Aquí se maltrata a las personas”, entre otros. Estos supuestos bajaron sustancialmente la competitividad del área. Al poco tiempo el jefe fue despedido.

Los supuestos disfuncionales son como pequeños orificios en las llantas de la empresa, que le quitan aire y la hacen ir más lento. Si su empresa tiene supuestos disfuncionales instalados en su cultura, sus competidores, rápidamente la superarán.