



UNIVERSIDAD
DE PIURA

REPOSITORIO INSTITUCIONAL
PIRHUA

ASPECTOS IMPORTANTES DE LA ECONOMÍA DE LA EMPRESA Y POLÍTICAS PÚBLICAS

Omar Rodríguez-Ramos

Lima, marzo de 2018

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

Programa Académico de Economía

Rodríguez, O. (2018). *Aspectos importantes de la economía de la empresa y políticas públicas* (Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el título de Economista). Universidad de Piura. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Programa Académico de Economía. Lima, Perú.



Esta obra está bajo una licencia

[Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/)

[Repositorio institucional PIRHUA – Universidad de Piura](https://repositorio.institucional.pirhua.edu.pe/)

UNIVERSIDAD DE PIURA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES
PROGRAMA ACADÉMICO DE ECONOMÍA



**ASPECTOS IMPORTANTES DE LA ECONOMÍA DE LA
EMPRESA Y POLÍTICAS PÚBLICAS.**

**Trabajo de Suficiencia Profesional para optar el
Título de Economista**

OMAR RODRIGUEZ RAMOS

Lima, marzo 2018

A Orlando Rodríguez y Silvia Ramos, por su incondicional apoyo durante el desarrollo del trabajo de suficiencia profesional.

El presente trabajo de suficiencia profesional presenta tres capítulos los cuales mencionaremos y describiremos a continuación.

El primer capítulo hace una pequeña reseña de la experiencia profesional obtenida en la consultora EY (Ernst & Young) donde después de ser practicante fui contratado como analista de precios de transferencia para revisar las posibles contingencias que podría existir entre las operaciones de empresas de un mismo grupo económico.

El siguiente capítulo es un resumen de la metodología y el impacto que tiene el informe de “Impacto de educación inicial sobre desempeño académico”. Este informe revela que por medio de una metodología de diferencia en diferencia se obtienen resultados que demuestran que hay un efecto positivo de la educación inicial en los niños en sus siguientes años de educación.

En el último capítulo presentamos un problema, que es la “Falta de disponibilidad de servicios higiénicos salubres” y planteamos una solución para enfrentar dicho problema.

ÍNDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: EXPERIENCIA PROFESIONAL	3
1.1. Experiencia adquirida en EY (Ernst & Young)	3
1.2. Experiencia adquirida en Interbank	7
CAPÍTULO II: IMPACTO DE EDUCACIÓN INICIAL SOBRE DESEMPEÑO ACADÉMICO	11
2.1. Descripción de la intervención	11
2.2. Teoría del cambio	12
2.3. Indicadores relevantes	13
2.4. Descripción de la metodología	14
2.5. Resultados de la evaluación	15
2.6. Limitaciones de la metodología	15
2.7. Propuesta de mejora metodológica	16
CAPÍTULO III: FALTA DE DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS HIGIÉNICOS SALUBRES	17
3.1. Definición del problema	17
3.2. Contexto del problema	18
3.3. Definición del público objetivo	19
3.4. Alternativas de solución: pro y contras	19
3.5. Definición de la solución elegida	21
3.6. Validación de la solución	22
3.7. Diseño de la solución	22
3.8. Conclusiones y recomendaciones	24
CONCLUSIONES	27
BIBLIOGRAFÍA	29

INTRODUCCIÓN

En el presente trabajo de suficiencia profesional se realizará un análisis completo de 2 temas: “Impacto de educación inicial sobre el desempeño académico” en Políticas Públicas y “Falta de disponibilidad de servicios higiénicos salubres” en Economía de la Empresa.

En el primer tema enfocado en Políticas Públicas, se muestra el impacto de la implementación de un programa educativo en educación inicial en años posteriores. Es importante realizar este análisis debido a que hay diversa literatura nacional e internacional que sustenta que estos programas tienen impactos positivos en la educación, tal como lo muestra la investigación realizada en zonas rurales y urbanas de Perú.

En el segundo tema enfocado en Economía de la Empresa, se muestra el planteamiento de una posible solución a un problema. En específico planteamos la solución a la falta de disponibilidad de servicios higiénicos salubres en las principales ciudades turísticas del Perú en la actualidad. Este problema que aqueja el Perú es un tema importante a solucionar debido a que en los últimos años el turismo está aumentando y es necesario que la localidad que acoge a los turistas pueda brindar las facilidades necesarias para cubrir esta necesidad.

CAPÍTULO I: EXPERIENCIA PROFESIONAL

La experiencia laboral que tengo la he desarrollado en 2 empresas de distintos rubros, la primera fue en una consultora y la segunda en un banco.

1.1.Experiencia adquirida en EY (Ernst & Young)

La empresa en la que hice mis prácticas y después me desempeñé como analista fue EY (Ernst & Young), que se encuentra ubicada en la Av. Victor Andrés Belaunde 171, San Isidro.

EY es una firma multinacional que se encuentra en el sector de la consultoría considerada como una de las 4 más grandes del rubro. Al ser una firma multinacional, EY tiene unas normas mundiales las cuales deben ser consideradas por todas las sucursales en el mundo, dentro de ellas EY Perú. Además, constantemente supervisa las políticas y prácticas que cada sucursal está ejerciendo en su localidad.

Dentro de los servicios prestados por EY se puede separar en 4 grandes grupos:

- Auditoría: Comprenden los servicios de auditoría financiera, asesoría contable, investigación de fraudes, entre otros.
- Impuestos: Comprenden los servicios de impuesto empresarial, capital humano, aduanas, impuestos internacionales, precios de transferencia, entre otros.
- Consultoría: Comprenden los servicios de riesgos de la empresa, riesgos de IT, mejora de rendimiento, entre otros.
- Asesoría transaccional: comprenden los servicios de asesoría en el capital de las empresas, optimización, inversión, aumento de capital, fusiones y adquisiciones, valorización de empresas, entre otros

La estructura organizativa de la empresa consta de los socios y directores en la cima de la pirámide, seguidos de los gerentes de cada área que tienen a su cargo seniors (que son como los encargados de una cartera de clientes y proyectos) los cuales trabajan con los analistas y practicantes para poder sacar los proyectos adelante.

El área en el cual yo me he desempeñado era la de impuestos, específicamente en la sub-área de precios de transferencia.

Para poder entender las labores que realizaba como practicante y como analista en EY, es importante entender de qué se tratan los precios de transferencia y el porqué de su importancia para las empresas y para la administración tributaria de cada país.

Los precios de transferencia son una práctica de impuesto que ha tomado importancia los últimos años, debido a su importancia en la prevención y señal de alerta en un caso de evasión de impuesto a la renta de una determinada empresa perteneciente a un grupo económico.

Es por ello que la administración tributaria (en el caso peruano representado por la SUNAT) tiene como requisito de regulación que las empresas que realizan operaciones intragrupo (son las operaciones realizadas entre empresas de un mismo grupo económico) o con paraísos fiscales presenten un documento que avale o demuestre que las operaciones pactadas se están realizando bajo términos de mercado, es decir, que el precio pactado es el mismo que se pactaría con un tercero independiente.

Como hemos mencionado, los precios de transferencia son de suma importancia para la administración tributaria, y es por ellos que los precios de transferencia están regulados por el Reglamento de la Ley de Impuesto a la Renta y por las directrices internacionales de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico).

Bajo estas medidas de regulación ya mencionadas, se han determinado unos métodos de medición para determinar el principio de libre concurrencia de valor de mercado, siendo los 2 métodos más importantes:

- La comparación de precio contra precio, que comprende en la comparación de 2 operaciones de similares características, una con una empresa vinculada y otra con un tercero independiente.
- La comparación de márgenes de rentabilidad, que comprende en la comparación del margen de rentabilidad de la empresa analizada con un ratio formado por un set de empresas que se desempeñan en un mismo rubro y son comparables entre sí.

Después de haber mencionado a que se refieren los precios de transferencia, ya puedo enumerar las funciones que realicé.

La primera función que me encargaron fue realizar el análisis de las operaciones de las empresas intragrupo para poder determinar que método de precios de transferencia es el más indicado para poder comprobar que el precio pactado fue a valor de mercado. El proceso de análisis empezaba tratando de buscar operaciones similares que la empresa haya realizado con sus empresas vinculadas y con terceros independientes, cabe mencionar que es complicado encontrar operaciones pactadas bajo las mismas condiciones para determinar la comparabilidad.

En caso no se encuentren operaciones comparables, se procede a utilizar el método de margen de rentabilidad. Para realizar este método es importante entender las funciones, actividades y riesgos de la compañía analizada, debido que se deben buscar empresas que sean similares y tengan las mismas funciones, actividades y riesgos para que sea comparable y sea aceptado por la administración tributaria. Al tener un set de empresas comparables, ya se puede armar un ratio para determinar si el margen de la empresa analizada se encuentra fuera o dentro del ratio para determinar si cumple el principio de libre concurrencia.

Después de haber realizado el análisis de las operaciones, se procede con la redacción del Estudio de Precios de Transferencia que se presenta a la administración tributaria. En este documento se describe a la empresa, al grupo económico al que pertenece, las operaciones que se analizarán y los métodos que se determinaron para compararlas.

Cabe mencionar que también se hacían proyectos que no eran necesariamente Estudios de Precios de Transferencia, como eran las valorizaciones de empresas, asignación de costos y gastos y planeamientos financieros.

En parte de estos proyectos me asignaron funciones como la realización de flujos de caja para la valorización de las empresas que se analizaban, así como también en la investigación y análisis de drivers para poder hacer una correcta asignación de costos y gastos de las empresas que solicitaban esos servicios.

Dentro de la experiencia que adquirí en EY aprendí muchas cosas debido a que fueron mis primeras prácticas y después me contrataron en la firma. Me enseñaron a ser ordenado con toda la información que manejaba de todos los clientes que manejaba, debido a que hay un principio de confidencialidad que se debe cumplir. También a ser responsable con todos los entregables que debía entregar a los clientes ya que hay deadlines que se deben cumplir en las fechas acordadas. Lo más valioso que me lleve de EY fue que aprendí a interactuar con mis gerentes de la firma y también con clientes que por lo general eran gerentes de las distintas empresas que asesorábamos.

Dado que dentro de las consultoras la información que nos brindan los clientes es confidencial, todos debemos tener ciertos valores y principios para cumplir con ese propósito. Asimismo, la UDEP contribuyó en gran medida en ellos, ya que parte de la educación que nos dieron fue en gran medida en lo personal y humanitario. Sin mencionar todos los recursos

académicos que me dieron para afrontar cualquier reto laboral, como lo fue en la realización del flujo de caja y en los conocimientos contables de costos y gastos.

La contribución más grande que aporte al área fue la creación de una macro para que exporte la información requerida por la administración tributaria para que sea más amigable de como se hacía años anteriores (era un documento en códigos que se hacía manual y demoraba semanas). La administración tributaria pide 2 documentos que contienen el detalle de todas las operaciones de la compañía analizada con una cierta codificación. Es ahí donde surgió la idea de hacer una macro que nos de esos 2 documentos codificados ingresando los datos solicitados en un Excel.

1.2.Experiencia adquirida en Interbank

Actualmente me encuentro laborando como analista en el Banco Internacional del Perú (Interbank), que se encuentra ubicado en la Ca. Carlos Villarón 140, Santa Catalina, La Victoria.

Interbank es un banco considerado como uno de los 4 bancos más grandes del Perú. El banco se fundó el 1 mayo de 1897 e inicio sus operaciones el 17 del mismo mes. En el pasado, el accionariado del banco era de capitales agroindustriales, en la década del setenta Chemical Bank participó en el accionariado del banco y fue responsable de la gerencia, en 1970 el banco de la Nación tomó accionariado convirtiéndose así un miembro de la Banca Asociada del país. El 20 de Julio de 1994, un grupo financiero liderado por Carlos Rodríguez-Pastor se convirtió en el principal accionista del banco con un 91% de acciones. Y en el 1996 se decidió cambiar el nombre del banco a, como lo conocemos hoy en día, Interbank.

Al tratarse de un banco el giro del negocio son las colocaciones y depósitos que el banco tiene en el mercado financiero, así como también la gestión del portafolio de inversiones y oportunidades de arbitraje por tipo de cambio.

La estructura organizativa del banco consta del gerente general que junto con los directores de división conforman el comité de gerencia. La pirámide continúa con los gerentes de cada área que junto a los subgerentes tienen a cargo diversas sub-áreas y en ellas analistas para poder desarrollar las ideas de negocio y la estrategia planteada por el comité de gerencia.

El área en el cual me desempeño es la de planeamiento financiero y control de gestión que se encuentra en la división de finanzas. En esta división también se encuentran las siguientes áreas: contabilidad, gastos, impuestos, rentabilidad y gestión de balance.

Las funciones que tengo en el área de planeamiento financiero y control de gestión son las siguientes:

- Realizar el presupuesto consolidado del banco, ello trae consigo una gran responsabilidad debido a que hay un porcentaje importante de gestión con otras áreas para poder recolectar información relevante para poder proyectar de manera más precisa.
- Realizar el rolling forecast que consiste en actualizar las proyecciones con la información real cada mes que va pasando para poder comparar la información real con lo proyectado y con ello poder tomar medidas de gestión en caso haya habido errores en la estimación.
- Realizar los reportes mensuales de resultados de la situación del banco, tanto del balance como del estado de ganancias y pérdidas, para presentarlo al comité de gerencia y al directorio.
- Análisis del sistema financiero para medir el market share del banco por bancas y por productos.
- Validación del MIS, que es un proyecto de presentaciones efectivas en la red por medio del uso de bases de datos en la nube.

Dentro de todas las funciones antes mencionadas, cabe mencionar que también parte de mis funciones están sujetas al pedido de la CFO del banco, ya que gracias a ello he participado en proyectos de estrategia y documentación para realizar una emisión de bonos.

En la medida que me exigen más y me piden cosas nuevas en esta área estoy aprendiendo a adaptarme a la forma de trabajo con diferentes personas con las que tengo que gestionar información o hasta en algunos casos trabajar juntos. Además, como en área hay mucho de reportería, tengo que ser precavido y responsable para llegar a las fechas de comité de gerencia y directorio con las presentaciones listas.

Debo recalcar que en la medida que voy tomando nuevos proyectos en el banco, voy aprendiendo más del sistema bancario y financiero así como también de cómo funciona la banca comercial y la banca retail tanto por el lado de las colocaciones como de los depósitos.

La formación académica que recibí me ayudó para afrontar el reto del cambio de área que realicé (de la consultoría a las finanzas) y tenía los conocimientos para poder cumplir con los requerimientos de realizar un presupuesto y un forecast, que dado que lo había visto de manera académica, tenía la noción de cómo se proyectaba y se obtenían resultados acorde del negocio.

La contribución más importante que realicé fue el análisis de volumen, tasa, tipo de cambio y efecto mix de las colocaciones y depósitos de las bancas y productos. Este análisis lo plasmé en una plantilla de Excel, que al poner los datos (volumen, ingresos o gastos y tipo de cambio) el archivo calcula automáticamente todos efectos, es decir, que nos explica cuando hemos crecido o decrecido en el ingreso o gasto por el volumen, por la tasa, por el tipo de cambio o cuanto es un efecto mix entre los productos. Este análisis lo realicé manteniendo fija la tasa al momento de ver el efecto del volumen, manteniendo fijo el volumen al momento de ver el efecto de la tasa y de igual manera para el efecto tipo de cambio.

CAPÍTULO II: IMPACTO DE EDUCACIÓN INICIAL SOBRE DESEMPEÑO ACADÉMICO

2.1. Descripción de la intervención

El Ministerio de Educación (MINEDU) tuvo como objetivo para el periodo 2012-2016 brindar acceso universal a la educación inicial para los niños de 3 a 5 años. Para lograr ello, se buscó una metodología que cierre la brecha de acceso a la educación inicial. Ya que incrementando el acceso a la educación inicial se mejora la preparación de los niños al ingresar a primaria gracias a la estimulación temprana que se da estimulando su desarrollo cognitivo.

El informe se plantea estimar el efecto de asistir a educación inicial sobre los logros de aprendizaje. Ya definiendo que es lo que se quiere estimar, el propósito de este estudio es analizar dos tipos de resultados: el avance de la cobertura de educación inicial y la evaluación del impacto de asistir a educación inicial sobre el desempeño académico (medido en la Evaluación Censal Estudiantil, ECE, en segundo grado de primaria). Además, este análisis también abordará la distinción del aporte que tienen los dos tipos de atención inicial: el servicio escolarizado (CEI) y el servicio no escolarizado (PRONOEI).

Cabe mencionar que hay literatura internacional tanto como nacional que han demostrado la importancia de atender la educación a temprana edad dado los altos retornos que se obtienen a futuro. Estos altos retornos son en diversos ámbitos como: mejoras en el desarrollo cognitivo, mejores salarios, disminución de la criminalidad, entre otros

Asimismo, la literatura evidencia atender la educación preescolar tiene 2 objetivos: mejorar el desempeño escolar de los niños años posteriores y cerrar las brechas existentes entre los niños con menor acceso a estos programas.

Para poder estimar el efecto de asistir a educación inicial sobre los logros de aprendizaje, el informe usa las siguientes bases de datos: padrón de instituciones educativas de inicial (contiene características de las instituciones educativas), SIAGIE 2012-2015 (padrón de alumnos registrados en IIEE públicos y privados y la situación de matrícula en la que se encuentra), ECE 2007-2015 (puntuación en matemáticas y comprensión lectora para alumnos de segundo grado de primaria) y lista de PRONOEL.

2.2. Teoría del cambio

El esquema de la teoría del cambio en este estudio se puede expresar de la siguiente manera:

- Necesidades / Objetivo: Incrementar el acceso a la educación inicial con el objetivo de mejorar la preparación de los estudiantes al ingresar a primaria.
- Insumos: Mayor creación de centro de educación inicial, escolarizados y no escolarizados, en todos los poblados de Perú.
- Productos: Los padres de familia al tener un centro de educación inicial en su poblado mandan a sus hijos para que reciban las clases.
- Resultados intermedios: Mayor concurrencia de niños a los centros de educación inicial de su poblado.
- Impactos: Mejor rendimiento de los niños, que tuvieron educación inicial, cuando ingresan a primaria.

2.3. Indicadores relevantes

A continuación, se proponen una serie de indicadores intermedios adicionales que van de la mano con la teoría del cambio propuesta en la sección anterior, clasificados según ámbitos de control:

Indicadores de producto

- Cantidad de centros de educación inicial que puedan cubrir la necesidad de cada región:
La fórmula de medición sería: el número de centros de educación inicial en cada región / total de niños de 3-5 años de cada región. Este sería un indicador para establecer metas estratégicas del Gobierno que nos mostraría la relevancia del programa.
- Cantidad de niños entre 3-5 años que van a un centro de educación inicial en cada poblado: La fórmula de medición sería: el número de niños de 3-5 años que van a inicial / total de niños de 3-5 años del poblado. Este sería un indicador de monitoreo que nos mostraría la eficacia del programa.
- Frecuencia de las asistencias de los niños a los centros de educación inicial: La fórmula de medición sería: asistencia diaria de los niños al centro de educación inicial / total de número de días de clase en el año. Este sería un indicador de monitoreo que nos mostraría la sostenibilidad del programa en los niños.
- Cantidad de CEI del total de centros de educación inicial: La fórmula de medición sería: número de CEI, centros escolarizados / total de centros de educación inicial. Este sería un indicador para establecer metas estratégicas del Gobierno que nos mostraría la calidad del programa.
- Tasa de deserción a primaria de los niños que fueron a inicial: La fórmula sería: el número de niños que tuvieron inicial y continuaron en primaria / total de niños que

tuvieron educación inicial. Este sería un indicador de medición que nos mostraría la sostenibilidad del programa.

2.4. Descripción de la metodología

La metodología utilizada en este estudio es un estimador de diferencias en diferencias. Este estimador toma dos grupos de hermanos, uno los que son de tratamiento y el otro son los de control. Las observaciones tomadas en el grupo de tratamiento son los niños de 3 a 5 años que tuvieron acceso a la educación inicial en su centro poblado. Las observaciones tomadas en el grupo de control son los niños que cumplieron 6 años de edad en el momento que se creó un centro de educación inicial en su centro poblado.

Al comparar a hijos de una misma familia (uno mayor que no tuvo acceso a la educación inicial y otro menor que si la tuvo) se puede controlar las características observables y no observables (factores socioeconómicos como prácticas pedagógicas de los padres) de una familia que puedan afectar la probabilidad de que el niño asista a inicial y su desempeño escolar. Esta es una de las diferencias que el estimador usa para poder comparar el efecto de asistir a educación inicial sobre los logros de aprendizaje.

Además, para que el efecto observado sea causal, es necesario controlar por cambios en el tiempo. Por ello también se utiliza la diferencia entre familias que tuvieron cambios en la oferta de centros de educación inicial con aquellas que no la tuvieron. Esto puede incluir difusión de campañas, shocks macroeconómicos o tendencias de nutrición de los niños en el tiempo.

2.5. Resultados de la evaluación

Los resultados del estudio son los siguientes:

Primero resaltaremos los resultados en conjunto, es decir, que mostraremos los resultados de comprensión lectora y matemáticas (medido como puntaje en la prueba ECE) de los dos tipos de centros de educación inicial que son la escolarizada (CEI) y no escolarizada (PRONOEI). Se estima un efecto positivo de asistir a inicial de 8,7 puntos en comprensión lectora y un impacto moderado de 2,5 puntos en matemáticas (cabe resaltar que el impacto en matemáticas es significativo al 10%).

Ahora veremos los resultados por tipo de centro de educación. Los resultados nos muestran que el mayor impacto proviene de la educación escolarizada, cuyo impacto sobre la prueba ECE es de 10 puntos en comprensión lectora y 4,4 puntos en matemáticas.

Con respecto la educación no escolarizada, se estima un impacto de 3,3 puntos de asistir al PRONOEI sobre el puntaje en comprensión lectora y de 3,1 puntos en matemáticas. Cabe resaltar que el impacto en comprensión lectora es significativo al 10% y en matemáticas no son significativos.

2.6. Limitaciones de la metodología

Por lo general, en la metodología de diferencia en diferencias tenemos un problema de robustez. Es decir, que esta metodología es menos robusta que, por ejemplo, una metodología de selección aleatoria. Evidencia de ello es la falta de significancia de los resultados de la prueba en matemáticas por asistir al PRONOEI.

Otra limitación de la metodología, es que es complicado ver si hay intervención de otro programa en nuestro grupo de tratamiento. Es decir, que si queremos ver el efecto de dar

acceso a la educación inicial a los niños de 3-5 años y así mejorar su rendimiento en la primaria, puede que en el mismo tiempo que se crean más centros de educación inicial también haya un programa de concientización de los padres de familia sobre la educación inicial. Este programa generaría un sesgo relevante en el análisis realizado.

2.7. Propuesta de mejora metodológica

Como ya se ha mencionado, una propuesta metodológica mejor y más robusta es realizar una regresión con selección aleatoria de datos. Esta metodología al ser aleatoria tiene menos probabilidad de sesgo, ya que todas las observaciones son tomadas aleatoriamente y no tienen correlación alguna entre ellos. Con esta metodología podríamos aislar el efecto de cualquier otro programa que pueda sesgar o interferir en el análisis que queremos presentar.

CAPÍTULO III: FALTA DE DISPONIBILIDAD DE SERVICIOS HIGIÉNICOS SALUBRES

3.1. Definición del problema

En las ciudades de Perú no hay un sistema óptimo de infraestructura para cubrir la necesidad de baños públicos salubres y en buenas condiciones. Es más, si lo queremos constatar, hay evidencias claras de que hay pocos baños públicos en las ciudades más importantes del país, aun siendo algunas las más representativas en términos turísticos del Perú. Y si queremos ser más meticulosos, podemos resaltar las malas condiciones higiénicas de los servicios que brindan estos baños públicos.

En conclusión, estamos evidenciando un problema de necesidades básicas en el territorio peruano. Cabe resaltar que al ser un país que tiene visitas turísticas en aumento, este es un caso que se debería tomar en cuenta para cubrir todas las necesidades de los visitantes.

Este problema no sólo lo aquejan los turistas que visitan el Perú, sino también los pobladores locales que salen fuera de su hogar y tienen necesidad de entrar a un baño y no encuentran servicios públicos cerca (o en algunos distritos o localidades simplemente no hay).

Con ello la solución más inmediata que tiene tanto los turistas como los pobladores locales es entrar a alguna tienda, fast food o restaurante y consumir algún producto con el fin de poder usar los servicios higiénicos del local.

Podemos decir, que esta solución no es la más óptima para el usuario debido a que tiene que consumir algún producto o servicio que no requiere con el fin de usar un baño, y en muchos casos el local escogido para consumir algo y usar los servicios higiénicos no está en las

condiciones

salubres

necesarias.

3.2.Contexto del problema

Si nos enfocamos en el problema de escasez de baños públicos en el territorio peruano, esto atañe directamente al Estado que no llega a cubrir estas necesidades públicas. El Estado no está interviniendo para darle una solución a este problema, y eso se puede notar, ya que no hay un fondo destinado para cubrir esta necesidad. He ahí el motivo por el cual no hay un modelo de infraestructura de servicios higiénicos públicos en las ciudades y distritos del Perú de manera uniforme. Es decir, que no se observa que haya baños públicos en todas las ciudades y distritos de Perú de manera uniforme, hay algunos distritos que si cubren esta necesidad y otros que no, y por lo general los distritos que tienen estos servicios son los que tienen más recursos económicos.

Podemos concluir, que la poca intervención para cubrir esta necesidad viene por parte de algunas Municipalidades más que del Gobierno.

Si queremos atacar el problema en mención desde la inversión privada, nos topamos con varias barreras que hacen que un inversionista prefiera invertir en otros proyectos más rentables. Entre las barreras más resaltantes tenemos las siguiente: se necesita una inversión considerable para comprar o alquilar un terreno en el cual se tenga que construir servicios higiénicos de calidad y salubres para el público, el personal y el mantenimiento de los servicios tienen un costo alto, no necesariamente se va a tener demanda alta y el retorno de la inversión es en un periodo de largo plazo. Con ello, se puede dar por descartado que el sector privado tenga interés en atacar este problema.

3.3. Definición del público objetivo

En el universo de todos los que pueden pertenecer al público objetivo tenemos los siguientes: el público de la localidad que sale a pasear por largas horas, deportistas (gente que entrena en los parques o playas, runners, ciclistas, entre otros) y turistas.

En este trabajo definiremos como nuestro público objetivo a los turistas que llegan a las ciudades del Perú. Siendo más precisos, nos enfocaremos en los turistas que son mochileros que se encuentren en un rango de edad de 23 a 25 años de edad que sean universitarios o que hayan acabado recién la universidad, que por lo general tienen recursos económicos ajustados.

El público objetivo escogido, por lo general tiene un mismo perfil, buscan viajar y conocer lo más que pueden, siempre están cargando con todas sus cosas en la mochila, se hospedan en hostels y escatiman en gastos.

Bajo esta premisa, este público necesita y requiere de servicios higiénicos públicos salubres, ya que ellos no tienen un lugar estable y fijo donde quedarse, además necesitan que estos servicios sean accesibles, dado el perfil ya mencionado.

3.4. Alternativas de solución: pro y contras

Se pensó en varias formas de solucionar este problema, y entre las más relevantes tenemos las siguientes:

Creación de más baños públicos, sería la solución más óptima para este problema debido que sería un lugar que ofrezca específicamente ese servicio y sería para todo el público en general. Pero como se ha mencionado líneas arriba, la inversión es grande y tanto el sector público como privado no asignan inversión en ello.

El acondicionamiento de baños portátiles en los lugares más concurridos, sería una buena opción ya que la practicidad que tienen estos baños para mover de un lado a otro es sencilla y la inversión sería de bajo costo. La complicación está en que para llevar a cabo esta solución es necesario contar con un lugar amplio en los lugares más concurridos para poder ubicar estos baños, además de que si no tienen un buen mantenimiento son fáciles de convertirse en espacios insalubres y focos infecciosos.

Locales que alquilen sus baños (actividad diferente del giro del negocio), sería una manera de que los locales privados puedan cubrir estas necesidades obteniendo una retribución por ello. Pero cabe resaltar que no siempre estos locales que dan la facilidad de usar sus baños, los tienen en condiciones salubres. Y otro factor en contra es que no hay manera de saber que estos locales ofrecen sus baños por una retribución si es que ellos no ponen un letrero en sus locales, detalle importante para que los usuarios tengan conocimiento de ello.

Que la información turística (física y en la web) brinde información y la ubicación de baños públicos o de bajo costo, sería de mucha ayuda para los turistas, en particular, porque así tendrían la ubicación de los baños a los cuales pueden ir cuando estén en los tours que ofrece cada ciudad. Lo que no brindaría esta idea de solución es la calidad y salubridad de los baños, ni la ubicación de baños en lugares no turísticos o tan concurridos.

Un APP que contenga información de baños y la ubicación de ellos, sería una manera tecnológica de solucionar este problema ya que accionando el GPS del celular se puede buscar los baños accesibles más cercanos del lugar donde se encuentre la persona. Lo dificultoso sería la programación del APP y la recaudación de la información necesaria de los locales que presten este servicio. Al ser una solución innovadora y de fácil acceso para el público, esta será la solución elegida para desarrollar en adelante.

3.5. Definición de la solución elegida

La idea de crear un APP que contenga la ubicación de los baños y que además brinde información de ellos es innovadora, ya que por medio de la tecnología cubrimos la necesidad de los que requieran el servicio de baños salubres. Además activando el GPS, por medio del APP se podrá saber cuál es el baño más cercano y accesible que tiene el usuario, además de tener información sobre él y la calidad (determinada por la salubridad).

Para poder realizar esta APP es necesario tener información no sólo de los servicios higiénicos públicos de libre acceso (cero costo), sino también de locales (ya sean restaurantes, hostales, hoteles, agencias de turismo, entre otras) que ofrezcan sus servicios higiénicos por una retribución módica. La idea es recopilar toda esta información sobre los servicios higiénicos de cada local y plasmarlo en una base de datos donde tenga la ubicación, el horario y la calidad (medida por la salubridad).

La creación de un APP para solucionar este problema es innovadora y sería aceptada por todo el público objetivo dado que son jóvenes que por lo general cuentan con un Smartphone y se les facilita conocer toda la información desde ahí. Tener un APP que les brinde la información antes mencionada en un mapa y le muestre la ubicación por medio de un mapa virtual, sería la mejor manera de llegar al baño más cercano y de manera más rápida. Y la idea es más atractiva aun si les brindamos información sobre la calidad del baño, dado que de acuerdo a sus necesidades podrán elegir el que mejor se acomode a ellos.

Como hemos mencionado líneas arriba, hay veces que hay locales que prestan sus baños a cambio de una retribución. Pero muchos de estos locales no tienen un letrero que diga que prestan este servicio. Lo cual dificulta su exposición al público.

3.6. Validación de la solución

Para realizar la validación de la solución que proponemos, se hizo una pequeña encuesta en un hostel para mochileros en Miraflores en el cual se planteó la siguiente pregunta: ¿qué tan útil sería tener un APP que les de la ubicación (plasmada en un mapa) y la calidad de los baños más cercanos del lugar donde se encuentren cuando estén en un tour o paseando por su cuenta?

Las respuestas a la pregunta fueron positivas. Los encuestados nos manifestaron que les facilitaría mucho al momento de dejar el lugar en el cual se están hospedando, porque por lo general salen de día y no regresan hasta la noche. Y lo que más les gustó fue la idea de que se dará información sobre la calidad de los servicios que se proporcionan de cada local, lo cual para ellos es una información relevante para tomar decisión sobre que baño va acorde de sus necesidades.

Dentro de las respuestas obtenidas, surgieron ideas nuevas dadas por los encuestados, que haría más potente la plataforma que se plantea como solución. La información que rescatamos de ellos fue la siguiente: rankear los locales de acuerdo a la calidad, que los usuarios puedan dejar comentarios sobre el local al que fueron y que los usuarios puedan rankear el local.

3.7. Diseño de la solución

El esquema que presentamos para el diseño del negocio lo podemos explicar bajo el Modelo Canvas de la siguiente manera:

- a. Segmentación de clientes: bajo este concepto tenemos 2 tipos de cliente, uno es a los que pensamos ofrecerle el servicio y los otros son los proveedores que prestaran sus locales para poder brindar los servicios higiénicos, en ese sentido, no referimos a los turistas

mochileros y los establecimientos afiliados (son los establecimientos que nos proporcionarán información sobre el servicio de sus baños para los turistas a cambio de una retribución económica), respectivamente.

- b.** Propuesta de valor: brindar información resumida de la ubicación e información necesaria (costo, calidad y cercanía) de los baños salubres.
- c.** Canales: dado que nuestra propuesta es crear un APP para solucionar este problema, los canales que nos harían llegar a nuestro público objetivo sería la publicidad por medio de las redes sociales, en otras APP's, incluso en los establecimientos afiliados a nuestra APP.
- d.** Relación con los clientes: será todo por medio del APP. Dado que brindaremos información sobre baños de forma tecnológica, todas las quejas y sugerencias que los clientes puedan tener se resolverán por medio del APP, bajo una opción en la cual podrán expresar sus quejas y sugerencias.
- e.** Flujo de ingresos: planteamos 2 maneras de obtener ingresos, una de ellas es cobrándole una comisión a los locales afiliados por cada vez que va un cliente a su local para usar los servicios higiénicos por medio de la aplicación y la segunda sería cobrándole a los locales afiliados por publicidad relacionada al giro de su negocio. Pero optamos por la primera opción, debido a que es una manera más directa de obtener ingresos.

Recursos clave: para poder realizar el APP necesitamos la plataforma de ubicación de Niantics (para que por medio de un mapa puedan ubicarse y buscar los establecimientos afiliados más cercanos), un diseñador de APPs para que haga que el uso se amigable con el usuario y tener una lista extensa de locales que quieran afiliarse.

- f. Actividades clave: la negociación con los establecimientos afiliados para que figuren en el APP, recopilación de información de los locales afiliados, estandarización de los locales por medio de calidad, construcción del APP con una interface amigable y publicitar el APP en las redes sociales.
- g. Partners Clave: entre ellos tenemos a los locales afiliados, Niantics, una empresa que esté especializada en el diseño de APPs y una empresa o personal que fiscalice la salubridad de los baños.
- h. Estructura de costos: el costo inicial sería contratar un staff de personal para buscar locales que se quieran afiliar al APP y el costo del diseño del APP y luego el costo estaría relacionado a la fiscalización de la salubridad de los locales y de personal que se encargue del mantenimiento e interacción con los clientes por medio del APP.

3.8. Conclusiones y recomendaciones

Como mostramos en el Modelo Canvas, el fin de la aplicación es conectar a los turistas mochileros que tienen la necesidad de ir a un baño con los servicios públicos o los locales afiliados al APP.

Mediante este planteamiento de solución estamos cubriendo un problema que ni el Estado ni las entidades privadas están dispuestas a destinar fondos para invertir en la solución. Asimismo, contribuye a una mejor experiencia del turista en el Perú, dado que con la facilidad que brinda el APP puede salir a tours y a pasear por su cuenta todo el día sin necesidad de preocuparse por los servicios higiénicos. Esto también ayudaría al cuidado del medio ambiente porque con esta aplicación ya no daría motivos a nadie de ensuciar las vías públicas en caso de una emergencia.

Hay que tener en claro que, dado la logística de buscar locales afiliados y la creación del APP, la inversión para este proyecto es relativamente alta. Sin embargo, no supera la inversión de construir ambientes especializados con servicios higiénicos.

CONCLUSIONES

La información analizada en este trabajo muestra las competencias profesionales y de análisis del autor en distintos temas, es decir, que puede tener la capacidad crítica y de análisis en temas relacionados en finanzas (según la experiencia profesional), en evaluación de impacto y en desarrollo de negocio.

BIBLIOGRAFÍA

Majerowicz Nieto, S. (2016). Impacto de educación inicial sobre desempeño académico.
Universidad de Harvard

Osterwalder, A. y Pigneur, Y. (2015). Business Model Generation (4th ed.).