



Universidad Nacional Mayor de San Marcos

Universidad del Perú. Decana de América

Facultad de Ciencias Económicas

Unidad de Posgrado

**Modelo de gestión integral como medio de desarrollo
en economías emergentes**

TESIS

Para optar el Grado Académico de Doctor en Gestión Económica
Global

AUTOR

Juan Carlos ALVAREZ NEGRÓN

Lima, Perú

2014

RESUMEN

El mundo de los Negocios cambia de manera vertiginosa. Solo los países y organizaciones que han entendido las implicaciones y están tomando las medidas necesarias, tienen posibilidades de vigencia exitosa. La Innovación en management organizacional y los modelos de Gestión Integral, sustentados en la Gestión por Procesos, responden ágil y acertadamente a estos retos globales, porque integran de manera sistémica y coherente las seis Dimensiones de una organización: Estrategia; Marco Normativo; Procesos; Recursos y Servicios (Financieros, Talento Humano, Tecnología, Infraestructura); Sistemas de Gestión (Calidad, Riesgos, Seguridad y Salud Ocupacional, Ambiental, Costos, etc.); y, Gobierno Corporativo (Estructura Organizacional – Cargos – Equipos de Personal). La máxima expresión de este modelo denominada “Super-Entidad” ha sido determinada computacional, matemática y estadísticamente en el 2011, y es absurdamente ignorada por el mundo académico. Las contribuciones del libro ¿Qué hacer con el Perú? de los economistas Piero Ghezzi y Gallardo comprueban que la Política Económica del Perú carece de un management organizacional y, que en última instancia, el desarrollo y la industrialización nacional, son bloqueadas por las fronteras establecida por esta “Super – Identidad” mundial. La reciente visita de Paul Krugman al Perú ha intensificado el debate y por tanto la necesaria investigación. Comprender los alcances y consecuencias de un Modelo de Gestión Integral permite a toda organización mayores posibilidades de lograr su Misión en el espacio histórico planteado por su Visión, porque el ámbito de las relaciones económicas internacionales han sufrido profundos cambios en las últimas décadas a través del intercambio comercial entre diferentes países del orbe, promovido por las reglas y condicionamientos impuestos por los organismos multilaterales creados al amparo de Bretton Woods. Esto acentuó las diferencias entre países industrializados y poco industrializados, apareciendo en este contexto, y excepcionalmente, los llamados “países emergentes”; aquellos que han logrado, previa liberación nacional y social, un crecimiento económico sostenido alcanzando niveles que permiten ubicarlos en un renglón próximo a los primeros.

El presente trabajo investiga cómo algunos países predominantemente agrarios y poco industrializados centrados en un Modelo de Gestión Integral han logrado, bajo

circunstancia particulares o excepcionales, disminuir diferencias en los índices económicos característicos a su condición e incluso, han llegado a igualar a los propios de los países industrializados cambiando su status a país emergente, por ejemplo China; asimismo, se plantean las posibles causas de por qué otros, con iguales o mejores oportunidades, no han podido lograrlo, como es el caso del Perú, cuya dogmática política económica neoliberal lo sitúan como un país primario exportador.

Palabras claves: Países emergentes; relaciones económicas internacionales; organismos multilaterales; super-entidad; China; Perú.

ABSTRACT

The business world changes dramatically. Only countries and organizations have understood the implications and are taking the necessary measures, are likely to force successful. Innovation management and organizational models of Integral Management, supported by the Business Process Management, Agile and accurately respond to these global challenges, because they integrate systemic and coherent manner the six dimensions of an organization: Strategy, Regulatory Framework, Processes, Resources and Services (Financial, Human Resource, Technology, Infrastructure); Management Systems (Quality, Risk , Safety and Occupational Health, Environmental, costs, etc.) and Corporate Governance (Organizational Structure - Fees - Equipment Personal) . The ultimate expression of this model called "Super- Entity" has been given computational, mathematical and statistical in 2011, and is absurdly ignored by academia. The contributions of the book, What to do with Peru? Economists Piero Ghessi & Gallardo find that the Economic Policy of Peru lacks in his organizational management and, development, and national industrialization, by the boundaries established by this - global "Super Identity." The recent visit to Peru Paul Krugman has intensified the debate and therefore the necessary research. Understanding the scope and consequences of an Integrated Management Model enables any organization to achieve their greatest potential in the historic space mission proposed by their vision, since the field of international economic relations have undergone profound changes in recent decades through the exchange trade between different countries around the world, sponsored by the rules and conditions imposed by multilateral agencies created under Bretton Woods.

This accentuated the differences between industrialized and less industrialized, appearing in this context, and exceptionally, the so-called "emerging countries", those who have achieved, on national and social liberation, sustained economic growth to levels that allow placing them in the near line to the first.

This paper investigates how some predominantly agricultural and little industrialized countries focused on a Model of Integrated Management have achieved under particular or exceptional circumstances, reduce the characteristic differences in economic indices to their condition and even have come to match the characteristic of the industrialized countries changing their status to emerging countries such as China, also raised the

possible causes of why others with equal or better opportunities, have failed to achieve, as is the case of Perú, whose dogmatic neoliberal economic policies place him as primary exporter country.

Keywords: Emerging markets; international economic relations; multilateral agencies; super- entity; China; Peru.