

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/07/19

Generación de riqueza para
reducir la pobreza en el Perú

Enrique Vásquez



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

DOCUMENTO DE DISCUSIÓN

DD/07/19

© 2007 Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

DD/07/19

Documento de Discusión

Generación de riqueza para reducir la pobreza en el Perú *

Elaborado por Enrique Vásquez

Diciembre 2007

Resumen

En el Perú, pese a que se ha presentado un crecimiento económico continuo de 6% promedio anual durante el periodo 2001 – 2006, este resulta poco congruente con un mayor bienestar a nivel microeconómico. Esta situación se manifiesta en una reducción poco efectiva de los niveles de pobreza, lo cual se ve reflejado en las cifras, ya que esta disminuyó únicamente 2.7 puntos porcentuales.

Para que el crecimiento económico se traduzca en un mayor bienestar de la población, se necesita aprovechar de manera eficiente las potencialidades de las regiones y asignar adecuadamente los recursos. Sin embargo, para que ello sea posible se requiere reforzar los mecanismos a través de los cuales, tanto el Estado como el sector privado, establecen condiciones para incrementar la riqueza.

En este sentido, este trabajo proporciona un análisis hondo acerca de la situación actual del Perú en materia de los principales determinantes de la competitividad: el marco institucional y los grados de complementariedad existentes entre diversas áreas geográficas de este territorio.

Para que las iniciativas orientadas a generar riqueza tengan mayor impacto en la reducción de la pobreza, es necesario modificar el actual marco institucional de forma tal que se genere un mejor clima para las inversiones. Esto es importante en la medida que es el sector privado el principal motor del desarrollo económico. Es necesario tener presente que la actuación articulada del sector público con el sector privado (lucrativo y no lucrativo) genera sinergias importantes para el establecimiento e impacto de las políticas de carácter nacional destinadas a generar riqueza para reducir la pobreza en el Perú.

Key words: Crecimiento económico, pobreza, sector público, sector privado, sinergias.

E-mail de los autores: Vasquez_EE@up.edu.pe

* Las opiniones expresadas en los Documentos de Discusión son de exclusiva responsabilidad de los autores y no expresan necesariamente aquellas del Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico. Los Documentos de Discusión difunden los resultados preliminares de las investigaciones de los autores con el propósito de recoger comentarios y generar debate en la comunidad académica.



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

Índice

Introducción	2
Capítulo 1: Un marco institucional como determinante de la competitividad	4
1. Instituciones que participan en la cadena de valor de las exportaciones en Perú.- ...	6
2. Limitaciones administrativas:.....	9
3. Infraestructura	13
3.1. Infraestructura terrestre, aérea y portuaria	16
<input type="checkbox"/> Infraestructura terrestre.-	19
<input type="checkbox"/> Infraestructura portuaria.-.....	22
<input type="checkbox"/> Aeropuertos.-	29
3.2. Electricidad, agua potable y telefonía:.....	31
<input type="checkbox"/> Electricidad.-.....	32
<input type="checkbox"/> Telefonía.-.....	34
<input type="checkbox"/> Agua potable.-.....	37
Capítulo 2: Complementariedad regional como determinante de la competitividad.....	40
<input type="checkbox"/> Teoría económica.-.....	40
<input type="checkbox"/> Evidencia empírica nacional: Complementariedad en las regiones del Perú.-.....	43
<input type="checkbox"/> Tipos de complementariedad:	45
o Complementariedad de factores y producción misma	45
<input type="checkbox"/> Camu Camu	47
<input type="checkbox"/> Palma Aceitera.....	48
<input type="checkbox"/> Kiwicha	50
o Complementariedad de la producción de bienes y servicios:.....	53
o Complementariedad entre proveedores de bienes públicos	55
Capítulo 3: ¿Qué falta hacer?: Evidencia empírica y propuestas para una mayor generación de riqueza en el Perú.....	57
3.1 Institucionalidad:.....	58
3.1.1 Trabas Administrativas:.....	60
<input type="checkbox"/> Teoría y evidencia empírica internacional.-	60
<input type="checkbox"/> Evidencia empírica nacional.-.....	73
3.1.2 Titulación:.....	77
<input type="checkbox"/> Teoría y evidencia empírica internacional.-	77
<input type="checkbox"/> Evidencia empírica nacional.-.....	79
3.2 Fomento de la competitividad:	85
3.2.1 Servicios (micro) financieros:.....	85
<input type="checkbox"/> Teoría y evidencia empírica internacional.-	85
<input type="checkbox"/> Evidencia empírica nacional.-.....	99
3.2.2. Cadenas Productivas:	114
<input type="checkbox"/> Teoría Económica y evidencia empírica internacional.-	114
<input type="checkbox"/> Evidencia empírica nacional:	115
Conclusiones.....	118
ANEXO.....	132

Introducción

En el Perú, pese a que se ha presentado un crecimiento económico continuo de 6% promedio anual durante el periodo 2001 – 2006, este resulta poco congruente con un mayor bienestar a nivel microeconómico. Esta situación se manifiesta en una reducción poco efectiva de los niveles de pobreza, lo cual se ve reflejado en las cifras, ya que esta disminuyó únicamente 2.7 puntos porcentuales (de 54.3% a 51.6%).

Para que el crecimiento económico se traduzca en un mayor bienestar de la población, se necesita aprovechar de manera eficiente las potencialidades de las regiones y asignar adecuadamente los recursos. Sin embargo, para que ello sea posible se requiere reforzar los mecanismos a través de los cuales, tanto el Estado como el sector privado, establecen condiciones para incrementar la riqueza.

En el presente documento, se concibe al sector privado como principal motor del desarrollo económico y productivo, es decir, de la generación de riqueza. No obstante, se requiere que tanto el Estado como las entidades privadas actúen de manera articulada y que confluyan en políticas nacionales.

En este sentido, este trabajo proporciona un análisis hondo acerca de la situación actual del Perú en materia de los principales determinantes de la competitividad: el marco institucional y los grados de complementariedad existentes entre diversas áreas geográficas de este territorio. En cuanto a la materia institucional, se analizan las instituciones que intervienen en la cadena de exportaciones, las limitaciones administrativas, así como la situación de la infraestructura comercial. Asimismo, se comenta acerca del impacto que estas variables tienen sobre el crecimiento económico, a partir de lo propuesto por otros autores. Respecto de la complementariedad, se exponen cuestiones teóricas acerca de su influencia en el comercio y en el desarrollo económico.

Luego del diagnóstico de la situación del Perú y de sus principales determinantes, se establece una serie de propuestas sobre la base de la evidencia empírica existente, tanto a nivel nacional como internacional. Asimismo, se realiza un análisis del marco teórico relevante. Estas propuestas se encuentran orientadas a mejorar las oportunidades para generar riqueza en el Perú desde diversas aristas. Se trabaja el tema de institucionalidad,

incluyendo resultados de investigaciones anteriores así como ejemplos notables en materia de trabas administrativas y titulación. Finalmente, se expone una serie de intervenciones relacionadas con el fomento de la competitividad desde dos campos importante: los servicios de micro financiamiento y las cadenas productivas.

La mejora de los determinantes descritos configura un marco adecuado que genera condiciones propicias para el desarrollo de propuestas orientadas a la generación de riqueza.

Capítulo 1: Un marco institucional como determinante de la competitividad

Las instituciones han cumplido un papel fundamental en el desarrollo de la economía. La historia nos muestra un claro ejemplo en la Revolución Comercial (siglos XI- XIV), durante la cual, los acontecimientos sociales y políticos provocaron cambios institucionales en toda Europa, que permitieron el renacer del comercio perdido durante un largo periodo¹. Factores determinantes como la coordinación entre acciones y expectativas, la disponibilidad de información, la habilidad para iniciar acciones colectivas, entre otros, son afectados por el desarrollo de las instituciones².

Ya en 1971, Douglass C. North relacionó las instituciones con el crecimiento de la economía: “(...) en la búsqueda de una explicación del crecimiento (...) la respuesta se basa en las características del entorno institucional y en el grado en que las reglas se cumplen.”³.

Hoy en día, la teoría del comercio internacional menciona la importancia de las dotaciones de recursos y las ventajas comparativas de los países como determinantes del intercambio comercial entre estos⁴. Sin embargo, no es debido a tales factores que se puede predecir el desarrollo de las instituciones de un país, ya que entonces sería muy difícil explicar el buen desempeño de Singapur en comparación con otros países ecuatoriales de África o América⁵.

Lo que sí se puede afirmar es que el grado de desarrollo institucional está directamente correlacionado con el ingreso de la población de los países. En el capítulo III del World Economic Outlook, dedicado al crecimiento e instituciones, se afirma que las tres cuartas partes de las variaciones del ingreso *per capita* se pueden explicar a través de la medida de gobernabilidad agregada⁶, índice que mide la calidad institucional de un país, incluyendo el grado de corrupción, la existencia de derechos políticos, la eficiencia del sector público y el peso de la carga regulatoria que existe sobre la sociedad.

¹ Greif, Avner (1992). *Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution*, pp 128-133

² *Ibid*

³ North, Douglass C. (1971). *Institutional Change and Economic Growth en The journal of Economic History*, Vol 31, N°1, The task of Economic History pp. 124.

⁴ Krugman y Obstfeld. *Economía Internacional*.

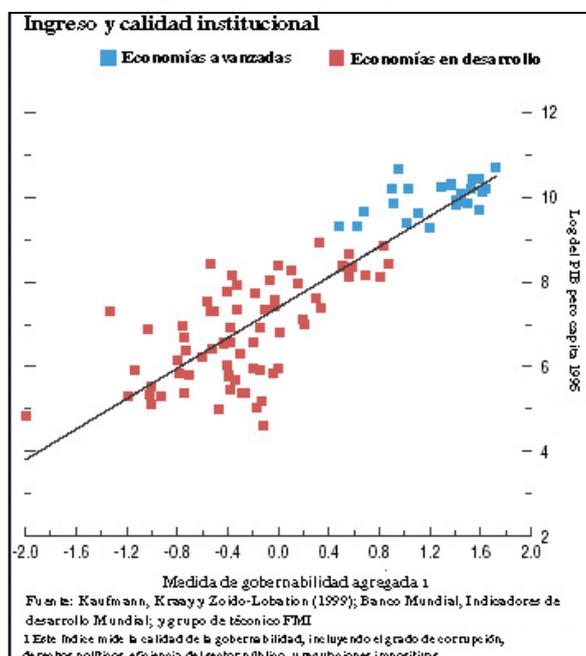
⁵ De McFarlan, Edison, Spatafora (2003). *World Economic Outlook*. Capítulo III. FMI

⁶ World Economic Outlook (2003). Capítulo III, pp 106. FIM.

En el estudio realizado por el FMI, sobre una muestra de 94 países (25 de ellos son países desarrollados y 69, países en desarrollo), se demuestra que, por ejemplo, aumentar el índice de gobernabilidad agregada de Camerún (-0.72) al promedio de toda la muestra (0.13), elevaría el PBI *per cápita* del país en 462%, de 600 dólares a 2,760 dólares⁷.

En el gráfico N° 1.1, se muestra la relación entre el logaritmo del PBI *per cápita* de los países de la muestra y el índice de gobernabilidad agregada. En este gráfico se aprecia claramente que las economías avanzadas son las que muestran un mejor desempeño en calidad institucional.

Gráfico N° 1.1: Ingreso *per cápita* y calidad institucional



Sin embargo, tal como Eggertsson menciona en su libro *Economic Behavior and Institutions* (1990), la meta no es solo encontrar la institución más eficiente sino realizar un análisis de los costos y beneficios que ésta genera⁸. Por ello, es necesario tener claro el desempeño de las instituciones que participan en la cadena de valor de las exportaciones, para concluir si estas se convierten en facilitadoras u obstáculos para el crecimiento y desarrollo económico del país.

⁷ *Ibid.*

⁸ Eggertsson, Thrainn (1990). *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.

La creación de normas de comportamiento, marcos legales, regulación y organizaciones permiten reducir los costos de transacción (información, negociación, vigilancia de contratos), lo cual permite crear y desarrollar mercados. Esta es la nueva comprensión del desarrollo, en la que el Estado, a través de sus instituciones es ahora visto como complemento del mercado⁹.

1. Instituciones que participan en la cadena de valor de las exportaciones en Perú.-

- i. DIGESA: En el tema de comercio internacional, la Dirección General de Salud apoya los sectores de la pesca, la agroindustria y la minería a través de las siguientes actividades:
 - Emisión del Certificado Sanitario Oficial de Exportación
 - Habilitación Sanitaria
 - Habilitación de Zonas de Cultivo (Moluscos Bivalvos)
 - Emisión del Certificado de Libre Comercialización
 - Autorización Sanitaria (Aditivos)

- ii. INIA: El Instituto Nacional de Investigación Agraria apoya la competitividad de la agricultura a través de la oferta tecnológica, promoviendo la investigación, innovación, extensión y transferencia de la misma.

- iii. PROMPEX: Promueve las exportaciones a través de herramientas de desarrollo de oferta exportable, apertura de mercados internacionales y acciones de apoyo a la gestión empresarial.

⁹ Joy Way Bueno, Rosa Lyn (2004). Cómo Establecer Prioridades En Las Regiones Del Perú: Una Propuesta De Índice De Competitividad Regional Sostenible (ICRS). Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA)

- iv. DGAC: La Dirección General de Aeronáutica Civil tiene como misión asegurar que el transporte aéreo participe del desarrollo y crecimiento sustentable del país¹⁰.
- v. ENAPU: La Empresa Nacional de Puertos participa como ente activo en la cadena de valor de las exportaciones a través de la administración, operación y mantenimiento de los Terminales Portuarios en busca del desarrollo del comercio exterior y a la integración territorial.
- vi. INRENA: Maneja los permisos de exportación de flora y fauna silvestre.
- vii. MINCETUR: “El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo define, dirige, ejecuta, coordina y supervisa la política de comercio exterior y de turismo”¹¹.
- viii. SENASA: El Servicio Nacional de Sanidad Agraria se encarga de apoyar el comercio exterior a través de:
- Vigilancia Fitosanitaria y Zoonosológica con el fin de evitar el ingreso de plagas o enfermedades no existentes en el Perú.
 - Sistema de cuarentena
 - Programa Nacional de la Mosca de la Fruta
 - Programa Nacional de Control Biológico
- ix. SUNAT: La Superintendencia Nacional de Administración Tributaria se encarga del tema de comercio exterior cumpliendo las siguientes funciones¹²:
- Administrar y controlar las mercancías en el tráfico del comercio exterior y la recaudación de tributos aduaneros.
 - Acciones para prevenir y reprimir los delitos aduaneros.
 - Inspeccionar el tráfico internacional de personas y medios de transporte.

¹⁰ Tomado del portal de la DGAC, al 2 de febrero del 2007, disponible en línea en <http://dgac.sct.gob.mx/index.php?id=427>

¹¹ Fuente: Portal del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, disponible en: <http://www.mincetur.gob.pe/default.asp?pag=institucionales/cuerpo1.htm&lat=institucionales/lateral.asp?pag=institucionales&num=2>

¹² Obtenido del portal de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, al 22 de febrero de 2007, disponible en: <http://www.sunat.gob.pe/quienesSomos/index.html>

- x. DIGEMID: La Dirección General de Insumos y Drogas participa en la cadena de valor de las exportaciones de la siguiente manera:
- Otorga el Registro Sanitario de productos farmacéuticos y otros afines.
 - Realiza el control y la vigilancia sanitaria de productos farmacéuticos y otros afines, y de los establecimientos que fabrican, importan y comercializan.
- xi. INDECOPI: El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual apoya la cadena del comercio exterior a través de la prestación de los siguientes servicios:
- Metrología y Calibración
 - Marcas
 - Derechos de Autor
 - Firma y Certificación digital
 - Normalización y acreditación
 - Patentes
- xii. SUNARP: La Superintendencia Nacional de los Registros Públicos tiene a su cargo registrar:
- Propiedad Inmueble
 - Bienes Inmuebles
 - Personas jurídicas (hidrocarburos, sociedades, empresas individuales de responsabilidad limitada)
 - Personas naturales
- xiii. Municipalidades: La función más cercana de las municipalidades al desarrollo del comercio exterior, en cada una de las regiones, está vinculada con el ingreso de las MYPE al mercado formal, a través del otorgamiento de licencias y registros. Una vez logrado este objetivo, la municipalidad debe promover la articulación entre las MYPE (y/o con empresas de mayor tamaño) para la formación de *clusters*

empresariales que les permitan tener producción a escala suficiente para la exportación.

Un factor clave en el aporte de las municipalidades al desarrollo comercial de su localidad es la eficiencia con que lleve a cabo los procesos, en términos de tiempo y costo. Por ejemplo, en noviembre del año 2005, la Municipalidad del Agustino firmó un convenio de cooperación interinstitucional con el Ministerio de Trabajo y Promoción de Empleo, por el cual se compromete a incrementar la eficiencia del otorgamiento de licencias de funcionamiento a través de un proceso de simplificación administrativa y ventanilla única¹³.

En este mismo convenio, las partes se comprometen a fomentar las asociaciones empresariales, a través de campañas de orientación y servicio de información del Registro Nacional de Asociaciones de micro y pequeñas empresas. Así también, se encargarán de realizar campañas conjuntas de registro de asociaciones en la localidad.

2. Limitaciones administrativas:

La facilidad y agilidad con la que se realicen los trámites de apertura y mantenimiento de negocios influye en gran medida en la competitividad de las regiones.

Acceder al mercado formal se traduciría en el análisis de Loayza (1997)¹⁴, en dos tipos de costos:

- 1) Los costos acceso (licencias y registro de funcionamiento, así como el costo de oportunidad derivado del tiempo empleado en los trámites)
- 2) Los costos de permanencia (pago de impuestos, regulaciones laborales, etc.).

¹³Convenio MPTE. Municipalidad Distrital del Agustino, al 21 de marzo de 2007, disponible en <http://www.mypeperu.gob.pe/eventos2006.php?op=3>

¹⁴ Loayza, Norman A. (1997). “*The Economics of the Informal Sector*”, World Bank Policy Research Working Paper 1727.

En ambos casos, el Perú supera el promedio de la región de América Latina y El Caribe, en términos de tiempo y dinero, según los datos analizados del *Doing Business* 2006,

El cuadro N° 1.1 nos muestra que, a pesar de nuestra mejora en el Ranking del *Doing Business* publicado por el Banco Mundial, aún estamos en el último tercio de países en el tema de manejo de licencias, contrato de trabajadores y pago de impuestos. En los temas de apertura de un negocio, cierre de una empresa, cumplimiento de contratos y comercio transfronterizo, nos ubicamos en el segundo tercio del grupo de 175 países que conforman el ranking. Lamentablemente, en el año 2006, Perú descendió 6 posiciones con respecto al año anterior en el tema de comercio transfronterizo.

Cuadro N° 1.1: Ubicación del Perú en el ranking del Doing Bussines 2006¹⁵

Los temas	2006 rank	2005 rank	cambio
<i>Hacer negocios</i>	65	78	+13
Apertura de un negocio	92	118	+26
Manejo de licencias	121	116	-5
Contrato de trabajadores	158	159	+1
Registro de propiedades	32	29	-3
Obtención de crédito	33	59	+26
Protección de los inversores	15	18	+3
Pago de impuestos	135	133	-2
Comercio transfronterizo	93	87	-6
Cumplimiento de contratos	95	106	+11
Cierre de una empresa	73	70	-3

Nota: Clasificaciones del 2005 fueron recalculados para reflejar cambios a la [metodología del 2006](#) y la adición de 20 países nuevos.

Fuente: Doing Business 2006

Según el *Doing Business*, en el Perú se tienen que hacer un promedio de 10 procedimientos, incurrir en un costo equivalente al 32% del ingreso *per capita* y usar 72 días para introducir una compañía comercial o industrial, de hasta 50 empleados y con un capital inicial de 10 veces el ingreso nacional bruto *per capita*. En comparación, en la OCDE solo se necesitan 6,2 procedimientos en promedio, con un costo de 5.3% del ingreso *per capita* usando tan solo 16,6 días.

¹⁵ Tomado del portal del Doing Bussines, al 28 de febrero del 2007, disponible en

Además, un tema crítico en el Perú es el manejo de licencias. Según el *Doing Business*, hasta el año 2006, son 19 los procedimientos necesarios para construir un almacén incluyendo licencias y permisos, completar las inspecciones requeridas y obtener conexión a servicios públicos tales como agua y luz, el tiempo requerido es de 201 días y el costo es de 337,9% del ingreso *per capita*. Estos indicadores se encuentran por encima del promedio de América Latina y el Caribe, que necesita 15.4 procedimientos, con un tiempo requerido de 198.7 días y un costo de 246.2 % del ingreso *per capita*.

Sin embargo, el día 13 de febrero del año 2007, ha sido aprobado por la Comisión Permanente del Congreso, el Proyecto de Ley N° 580/2006-PE mediante el cual se crea la Ley de Silencio Administrativo Positivo. Esto es un gran avance en la agilización de procedimientos y trámites ante las entidades públicas, ya que estas tendrán un plazo máximo de 30 días para responder las solicitudes que sean presentadas, de lo contrario, serán consideradas como aceptadas¹⁶.

Con respecto al comercio transfronterizo, el tiempo promedio de 24 días para exportar en el Perú supera al de América Latina y el Caribe (22,2 días) y al de la OCDE (10,5 días). Así mismo, el número de documentos necesarios es mayor en el Perú (13 documentos) que en las otras regiones económicas (9,5 en América Latina y El Caribe y 5,9 en la OCDE)¹⁷.

Según el Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales para Empresas (STME), los trámites que la población percibe como complicados y burocráticos se dan en sobre todo en la Municipalidad (14.9%), en la RENIEC (7.1%), Poder Judicial (6.5%) y la SUNAT (6.5%)¹⁸. Asimismo, se ha identificado que el 56% de las Municipalidades en el Perú realizan cobros indebidos: Pasco, Cajamarca y Cusco son las regiones que presentan los mayores montos cobrados indebidamente para la realización de los trámites¹⁹. En el cuadro N°1.2, se observa que los montos ascienden desde un Nuevo Sol hasta 58 Nuevos Soles.

¹⁶ Tomado del portal de la Sociedad Nacional de Industrias, en la sección de Reporte Legal, al 22 de febrero de 2007, disponible en: <http://www.sni.org.pe/servicios/legal/reportelegal/content/view/1545/>

¹⁷ Fuente: *Doing Business*. Datos para el año 2006.

¹⁸ Estos datos se obtuvieron de Barómetro Social: Atención en las Entidades Públicas Lima Metropolitana y Callao – Grupo de Opinión y Mercados de la Universidad de Lima. Elaboración: CAD – Ciudadanos al Día

¹⁹ Datos obtenidos de Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales para Empresas (STME)

**Cuadro N° 1.2: Cobros ilegales en licencias de funcionamiento en las
Municipalidades**

Provinciales según TUPA²⁰ - Octubre 2004

Regiones	Monto S/.
Pasco	58
Cajamarca	42
Cusco	31
Huancavelica	17
Chiclayo	15
Maynas	14
Ica	10
Tumbes	5
Huamanga	4
Chachapoyas	2
Huaraz	2
Puno	1
Abancay	1

Fuente: CAD Ciudadanos al día

Lamentablemente, estos indicadores son una muestra de la baja competitividad del Perú con respecto a otros países. Esto se debe a que los trámites engorrosos y excesivamente costosos merman las oportunidades de atraer inversión extranjera, obligan a muchos a buscar medios ilícitos, como el uso de “coimas”, para acelerar los procesos necesarios para la apertura de sus negocios, o incluso, incentivan a los inversores a acceder al mercado informal²¹. Esto último implica la apertura de negocios sin haber realizado ningún trámite, evasión de impuestos, contratación de empleados fuera del marco de legislación laboral, entre otros.

²⁰ Texto Único de Procedimientos Administrativos. Según Decreto Supremo N° 094-92-PCM, Reglamento de las Disposiciones sobre Seguridad Jurídica en Materia Administrativa contenidas en la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, Artículo 11°, TUPA es el Es el documento unificado de cada entidad de la Administración Pública que contiene toda la información relativa a la tramitación de los procedimientos administrativos que se realicen ante las distintas dependencias.

²¹ La Informalidad Y Las Políticas De Competencia: El Caso Peruano. Quinta Conferencia De Las Naciones Unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas. Antalya (Turquía), 14 a 18 de noviembre de 2005.

Las cifras muestran que el sector informal en el Perú sobrepasa el 60% del PBI²² y tal como Hernando de Soto afirmó: “*la causa de la informalidad es el elevado costo de la formalidad*”²³, frase corroborada por las cifras anteriormente presentadas. Sin embargo, son justamente las empresas formales las que, según Michael Klein, vicepresidente del Banco Mundial y la CFI para el desarrollo del sector privado, muestran más beneficios. Esto se debe a que las mismas tienen más acceso al crédito y al sistema judicial, pudiendo establecer negocios con socios que no conocen directamente.²⁴

Por todo ello, es necesario realizar las reformas pertinentes en este rubro, comúnmente denominado “infraestructura blanda”, que es responsable de $\frac{3}{4}$ del desarrollo económico²⁵.

3. Infraestructura

El impacto de la infraestructura sobre el crecimiento de la economía ha sido siempre un tema bastante discutido entre los economistas. Aschauer (1989) fue uno de los primeros en incorporar la inversión en infraestructura²⁶ como variable independiente en la función de producción²⁷. Su trabajo fue relevante debido a los resultados que obtuvo: un incremento 1% en la infraestructura pública norteamericana, representa entre 0.24% y 0.39% de aumento en la producción.

El trabajo de Munnell (1990) concluye, de la misma manera que Aschauer, que la inversión en infraestructura tiene un impacto positivo en la producción. Los alcances del trabajo de este autor afirman que el incremento de un punto porcentual en la infraestructura, aumentan 0.34% al producto nacional²⁸. Asimismo, estos resultados

²² Economía informal: Régimen tributario especial para micro y pequeñas empresas. SUNAT (2002), al 21 de marzo del 2007, disponible en <http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN006823.pdf>

²³ Soto, Hernando de (1986). El otro sendero: la revolución informal.

²⁴ Del portal del Banco Mundial, al 21 de marzo del 2007, disponible en <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/BANCOMUNDIAL/NEWSSPANSISH/0,,contentMDK:20643672~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074568,00.html>

²⁵ World Economic Outlook (2003). Capítulo III, pp 106. FIM

²⁶ La inversión en infraestructura en el trabajo de Aschauer (1989) está representada por la variable “public capital”, que representa inversión histórica revaluada a costo corriente, acumulada y depreciada a través del método de inventario.

²⁷ Aschauer, DA. (1989). “Is Public Expenditure Productive?” Journal of Monetary Economics 23, 177-200.

²⁸ Munnell, Alicia H. Why has Productivity declined? Productivity and Public Investment. New England Economic Review. Federal Reserve Bank of Boston. 1990, pp 3-22.

son consistentes con los trabajos realizados por otros autores como el de Holz-Eakin (1988)²⁹.

Sin embargo, ante tales resultados, las críticas no se hicieron esperar. Trabajos realizados por Aaron (1990)³⁰, Hulten and Schwab (1991)³¹ y Jorgenson (1991)³², rechazaron la manera en que se había trabajado la data y afirmaron que el efecto de la infraestructura pública en el producto nacional era muy pequeño, a veces negativo y estadísticamente insignificante.

Por otro lado, también se afirmó que la causalidad no provenía de la infraestructura hacia el producto, sino que se daba en sentido contrario, es decir, que el aumento en el producto tenía un efecto positivo en la inversión en infraestructura. El trabajo de Eberts y Fogarty (1987)³³ demostró que la causalidad podía darse en ambos sentidos.

Más adelante, el trabajo de Wylie (1996), enfocado en el crecimiento económico de Canadá entre los años 1946 y 1991 y su relación con la inversión en infraestructura, concluye que esta tiene un efecto positivo en el crecimiento. Sus resultados indican que este efecto es aún mayor para el caso de Canadá que los encontrados por Aschauer y Munnell para el caso de Estados Unidos³⁴.

La discusión, entonces, no está concluida. Recientes trabajos para el caso peruano como “La brecha en infraestructura” (2003) o “El camino para reducir la pobreza” (2006) afirman que la inversión en infraestructura es un punto clave para el aumento de la competitividad del país.

Por su parte, el trabajo sobre infraestructura desarrollado por CEPAL sostiene que esta afecta al crecimiento económico a través de 3 mecanismos: aporte al PBI como producto final en la forma de servicios de agua potable y saneamiento, transporte,

²⁹ Holz-Eakin, Douglas (1988). Private Output, Government Capital and Infrastructure Crisis”.

³⁰ Aaron, Henry J. (1990). Discussion of Why is Infrastructure Important? In Munnell, Alicia H., ed, Is there a Shortfall in Public Capital Investment? Conference Series N° 34

³¹ Hulten, Charles, R. and Schwab, Robert M. (1991). Is there too little Public Capital? Infrastructure and Economic Growth.

³² Jorgenson, Dale W.(1991) Fragile Statistical Foundations: The Macroeconomics of Public Infrastructure Investment.

³³ Eberts, Randall W. and Fogarty, Michael S.(1987). Estimating the relationship between Local Public and Private Investment.

³⁴ Wylie, Meter J. Infrastructure and Canadian Economic Growth 1946-1991. The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie, Vol 29, Special Issue: Part 1 (Apr., 1996), pp. S350-S355.

electricidad y telecomunicaciones, genera externalidades positivas en la producción y aumenta la productividad de los factores³⁵.

Las carreteras, los puertos, aeropuertos, ferrocarriles, conexiones de energía y agua potable facilitan la interacción dinámica entre las regiones dentro del espacio nacional y permite el desarrollo económico. Un ejemplo de esta afirmación es el caso de Chile, donde la mejora los servicios de infraestructura en las regiones aptas para la producción frutícola y vinícola permitió que se desarrollasen ventajas comparativas y se tenga una mayor participación en el mercado mundial³⁶.

Además, la infraestructura es un punto básico sobre el cual se establece la competitividad de un país, abriendo puertas al comercio exterior y facilitando su desarrollo, a través de la reducción de los costos logísticos.

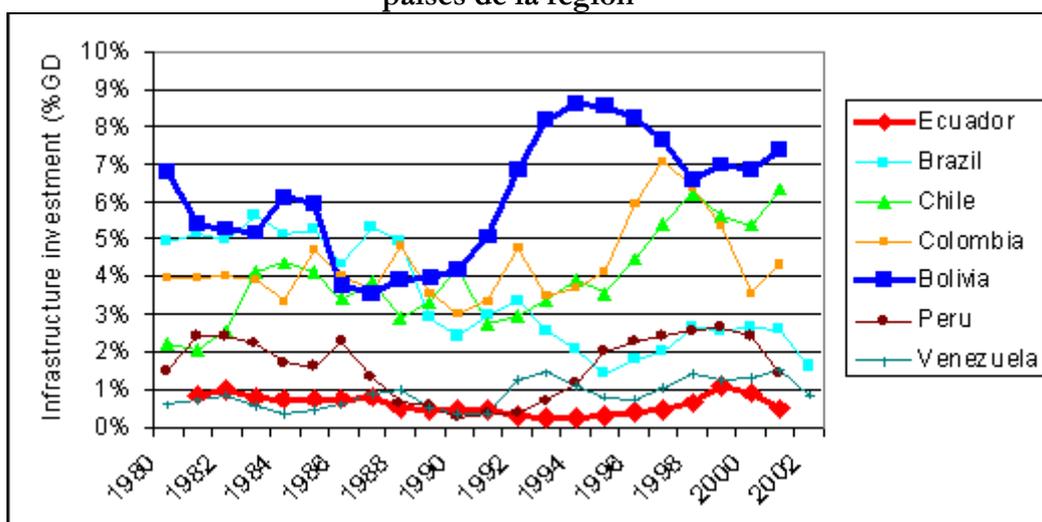
A pesar de todas estas consideraciones, la inversión en infraestructura ha sido deficiente en los últimos años dentro de la Región de América Latina y El Caribe. Entre los años de 1970 y 1997, la Región se distanció de Asia del Este por una brecha de 40% en carreteras, 70% en comunicaciones y 90% en generación eléctrica³⁷. El Perú por su parte, ha tenido también una baja inversión en infraestructura, sobre todo en los años 80's, en los que tuvo un grave estancamiento. Según el gráfico N° 1.2, Perú se encuentra por debajo de los niveles de inversión de países como Chile y Colombia.

³⁵ Rozas, Patricio(2004). Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. CEPAL. Chile

³⁶ Rozas, Patricio(2004). Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. CEPAL. Chile.

³⁷ Iglesias, Enrique V.(2004). Enseñanzas y perspectivas de la inversión en Infraestructura en América Latina y El Caribe. BID.

Gráfico N° 1.2: Niveles de inversión en infraestructura como porcentaje del PBI en países de la región



Fuente: Franz Drees-Gross. SND Sector Leader. Infraestructura para el Perú de Mañana. Diciembre del 2006.

3.1. Infraestructura terrestre, aérea y portuaria

La infraestructura de transportes es importante tanto por sus efectos directos en la actividad de un país, así como por sus efectos indirectos a través de la mejora de la productividad (por ejemplo, la mejora en la integración de los centros de producción y consumo)³⁸.

Asimismo, la infraestructura de transportes está directamente relacionada con la disminución de costos en los procesos de producción. La literatura económica sobre comercio internacional ha desarrollado modelos gravitacionales, denominados así porque distinguen dos factores importantes: masa y distancia. La masa de un país estaría determinada por el tamaño de su economía (PBI per capita y población, por ejemplo), mientras que la distancia se mediría a través de los costos de transporte, distancias culturales, etc. En este sentido, se ha comprobado que la distancia es un factor que afecta negativamente al comercio y que los costos de

³⁸ Cárdenas, Mauricio et al (2005). La infraestructura de transportes en Colombia.

transporte pueden causar efectos negativos más fuertes que las barreras arancelarias³⁹.

Por ejemplo, el trabajo realizado por Bougheas, Demetriades y Morgenroth (2003)⁴⁰ que utiliza como variable *proxy* de la distancia entre países (costos de transporte) a la densidad vial para un grupo de países de la OECD, concluye que existe una relación positiva entre comercio e infraestructura. La elasticidad del comercio con respecto a la densidad vial está entre 0.3 y 0.53, lo que significa que ante un aumento de 1% en la densidad vial, el comercio aumenta en 0.3% a 0.53%.

En el Perú, debido a la geografía existente, mantener comunicadas a las regiones es todo un reto. Sin embargo, gran parte de la competitividad depende de la calidad de estas vías, ya que en ellas se basa la conexión de la demanda con la oferta exportable y también, los costos que harán más o menos competitivos a nuestros productos⁴¹. Además, el incremento de la productividad de los factores debido a una mejor complementación y la atracción de nuevas inversiones debido a costos menores, son externalidades positivas que la infraestructura de transportes genera⁴².

Según el gráfico, Perú tiene un bajo índice en la calidad de la infraestructura tanto en carreteras, puertos y aeropuertos en comparación con los demás países de América del Sur, lo que podría involucrar la competitividad del país frente a nuevas inversiones.

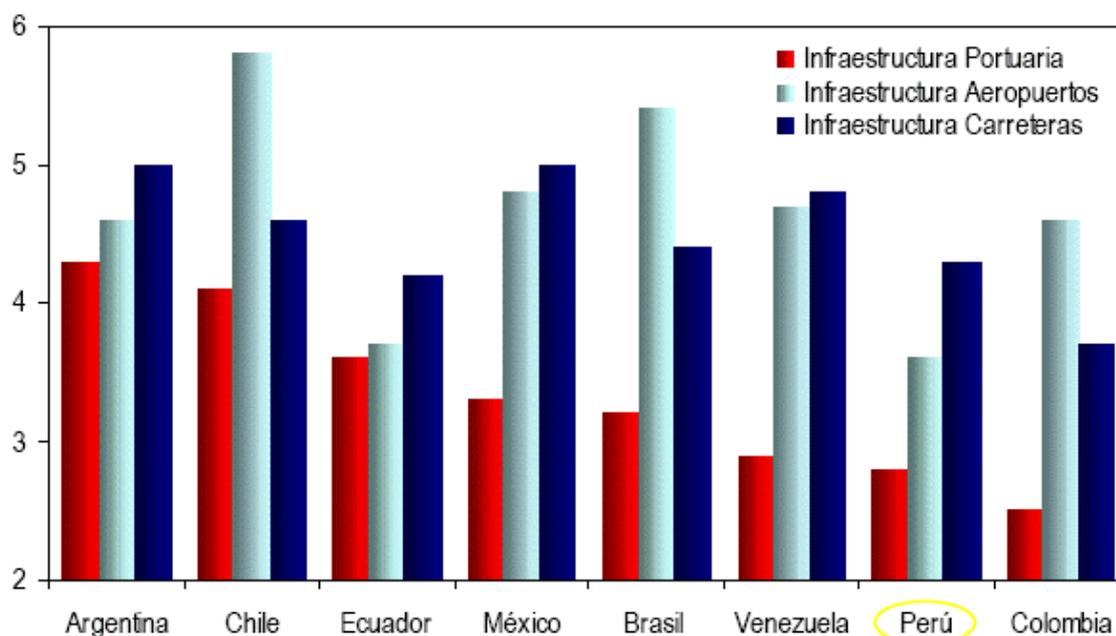
³⁹ Hummels (1999)

⁴⁰ Spiros Bougheas; Panicos O. Demetriades; Edgar L. W. Morgenroth. The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, Vol. 36, No. 4. (Nov., 2003), pp. 884-910.

⁴¹ Infraestructura, transporte y desarrollo productivo de una región agrícola: un caso de Argentina. Boletín FAL. CEPAL (2003)

⁴² *Ibid.*

Gráfico N° 1.3: Índice de la Calidad de la Infraestructura en Carreteras⁴³, Puertos⁴⁴ y Aeropuertos⁴⁵ en algunos países de América del Sur



Fuente: Sobre costos logísticos. Luis Torres. Director Nacional de Desarrollo de Comercio Exterior.

Esta situación se agrava aún más cuando se analiza la inversión en infraestructura entre las regiones. Mientras que en la década de los ochentas, la inversión en infraestructura se vio estancada; a partir del año 1990, esta se concentró en la región de Lima y Callao, dejando atrás el desarrollo regional⁴⁶.

La infraestructura de transportes ha sido un tema bastante discutido entre economistas que relacionan su desarrollo con el de la economía de un país. Muchos de los autores de diversos estudios coinciden en el carácter permisivo de la infraestructura de transportes, es decir, que si bien esta representa un factor importante en el desarrollo de un país, por sí sola no es capaz de generar efectos significativos⁴⁷.

⁴³ Velocidad de conducción típica entre ciudades (1=10km/hr, 7= 150km/hr).

⁴⁴ Facilidades portuarias y canales (1 = subdesarrolladas, 7 = tan desarrolladas como la mejor del mundo).

⁴⁵ Transporte aéreo (1= infrecuente e ineficiente, 7 = tan extendido y eficiente como el mejor del mundo).

⁴⁶ **Bendezú y Vásquez (2006)**. Inversión en Infraestructura y desarrollo regional en el Perú. Nuevas evidencias.

⁴⁷ **Gauthier, Howard L. (1970)** *Geography, Transportation, and Regional Development. Economic Geography*, Vol. 46, No. 4. (Oct., 1970), pp. 612-619.

- **Infraestructura terrestre.-**

Según datos del Informe de Desarrollo Humano Perú 2005 del PNUD, el porcentaje de caminos asfaltados en el Perú aún es muy bajo (13%), mientras que países como Chile (17%), Ecuador (19%), Argentina (27%), México (28%), Venezuela (34%), Uruguay (89%) nos llevan gran ventaja en este aspecto⁴⁸.

Esta realidad se acentúa en la medida en que el análisis se disgrega por departamento. En Lima y Callao, los indicadores son mucho más altos que en los demás departamentos. Huancavelica y Cajamarca, dos de los departamentos más pobres del Perú, muestran las cifras más bajas en integración física expresada como porcentaje de caminos asfaltados. Esto es consecuencia de una inversión en transporte vial deficiente y desigual.

Cuadro N° 1.3: Grado de integración física por regiones

	Integración física (%caminos asfaltados)
<i>Perú</i>	<i>13</i>
Lima y Callao	24,3
Ica	37,4
Lambayeque	40,3
Arequipa	16,6
Tacna	18,5
Moquegua	18,3
Tumbes	27,1
La Libertad	11,7
Junín	9,1
Piura	19,5
Ancash	12,3
Ucayali	11,6

⁴⁸ Datos obtenidos de Foro: Productividad, factor indispensable para el crecimiento económico y social. Energía Eléctrica: Competitividad y Oportunidad de Desarrollo para Todos. Ignacio Blanco. Presidente de ADEPSEP.

Madre de Dios	0,7
San Martín	10,3
Cusco	8,4
Pasco	4,2
Amazonas	8,7
Loreto	2,1
Ayacucho	4,2
Puno	11,9
Apurímac	5,3
Huánuco	9,8
Cajamarca	8,5
Huancavelica	5,7

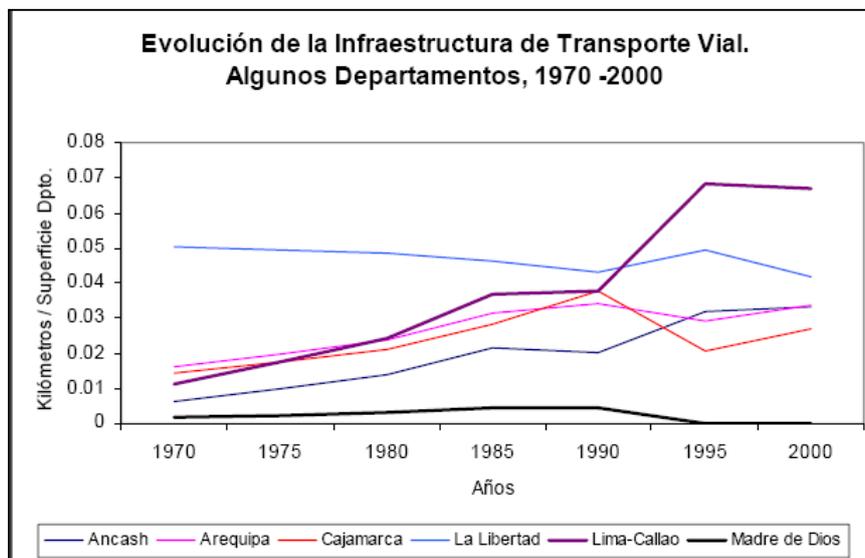
Fuente: PNUD- Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos (2004). Capítulo 2

En el año 2002, del total de carreteras existentes en el Perú, solo el 14,1% estaban asfaltadas, mientras que el 24,2% estaban afirmadas y el 61,7% eran trochas carrozables y sin afirmar. En la Costa, se encuentra la mayoría de carreteras asfaltadas, ya que debido a las diferencias geográficas, resulta más barato que construir y mantener una carretera asfaltada en la Sierra. El grado de desarrollo de las carreteras está directamente correlacionado con la importancia política y económica de los pueblos. Por ello, mientras menos desarrollo político-económico tenga un pueblo, es más probable que solo cuente con trochas carrozables y sin asfaltar⁴⁹.

En el gráfico N° 1.4, se puede apreciar que la inversión en este rubro se estancó durante los años ochentas y a partir de 1990, Lima es el departamento que más inversión concentra en comparación a los demás.

⁴⁹ Datos obtenidos de PNUD-Hagamos de la Competitividad una Oportunidad para Todos. Capítulo 2. Pág.67.

Gráfico N° 1.4 Evolución de la Infraestructura de Transporte Vial. Algunos Departamentos (1970 – 2000)



Fuente: Bendezú y Vásquez (2006). Inversión en Infraestructura y desarrollo regional en el Perú. Nuevas evidencias

De acuerdo al modelo realizado por Bendezú y Vásquez (2006) sobre la infraestructura en el Perú, debido a la distribución desigual de la infraestructura en el espacio, a que la red vial no alcanza el grado de calidad o extensión suficiente para lograr el desarrollo regional y a la caída de las inversiones en los años 80's, la infraestructura vial presenta un efecto positivo pero no significativo en el desarrollo regional⁵⁰. Sus resultados concluyen que la infraestructura de transportes es un factor importante para el desarrollo de la actividad privada, promover inversión, y generar condiciones para el desarrollo económico regional; sin embargo, la provisión desigual de la misma entre las regiones y en cantidades insuficientes puede mermar el crecimiento o incluso acentuar la desigualdad⁵¹.

⁵⁰ Bendezú y Vásquez (2006). Inversión en Infraestructura y desarrollo regional en el Perú. Nuevas evidencias

⁵¹ *Ibid.*

- **Infraestructura portuaria.-**

La situación de la infraestructura portuaria del Perú es bastante deficiente. Según el Plan Nacional de Desarrollo Portuario del Perú, nuestro país se ubica por debajo de Argentina, Uruguay, Chile, México, Brasil y Venezuela, en cuanto a eficiencia portuaria. Los indicadores de eficiencia portuaria, que clasifican a los países en una escala del 1 al 7 (1 al menos eficiente y 7 al más eficiente), solo otorga 2.8 puntos al Perú y 4.8 puntos al puerto del Callao.

Sin embargo, las regiones con el potencial para desarrollar actividades que involucren el uso de infraestructura portuaria podrían aumentar el empleo de sus habitantes si se llevaran a cabo las mejoras pertinentes. Se considera que por cada 1000 TEU⁵², se generan 3 puestos de trabajo directos y 14 puestos en el puerto y su entorno. Asimismo, la cantidad de puestos de trabajo indirectos que se generan por cada 1000 containers, asciende a 50⁵³.

Las instalaciones portuarias marítimas, fluviales y lacustres por región se detallan en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 1.4: Instalaciones portuarias marítimas, fluviales y lacustres por región

Región	Instalación	Tipo de instalación	Condición	Muelles		Año de construcción	Año de reparación
Piura	T.P. Talara	Marítimas	Operativo	1		1992	
					2	1928	
	Multiboyas Punta Arenas	Marítimas	Operativo				
	T.P. Paita	Marítimas	Operativo	1		1966	1999
	T.P. Bayóvar	Marítimas	Operativo	1		1977	
	Muelle Juan Pablo de Quay	Marítimas	Operativo	1		2001	
Lambayeque	Muelle Eten	Marítimas	Inoperativo				
	Multiboyas Eten	Marítimas	Operativo				

⁵² Twenty-foot Equivalent Unit. Unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores

⁵³ Datos obtenidos de Sgut, Martín. IV Foro Internacional de Puertos: Inversión en Puertos y Competitividad en los Servicios portuarios. Problemática de los usuarios en el sector portuario y alternativas para el aumento de la competitividad. Cámara de Comercio de Lima

La Libertad	T.P. Chicama o Malabrigo	Marítimas	Operativo			
	T.P. Salaverry	Marítimas	Operativo	1	1960	2000
				2	1960	2000
	Multiboya Salaverry	Marítimas	Operativo			
	Muelle Pacasmayo	Marítimas	Inoperativo			
Ancash	T.P. Chimbote	Marítimas	Operativo	1	1945	1998
				2		
				3	1968	1998
	Multiboya Chimbote	Marítimas	Operativo			
	Muelle Siderperu	Marítimas	Operativo	1	1968	1994
	Amarradero Oleaginosa	Marítimas	Operativo			
	Amarradero PROLL	Marítimas	Operativo			
	Muelle Huarmey	Marítimas	Inoperativo			
	Muelle Antamina	Marítimas	Operativo	1	2001	
Lima	T.P. Supe	Marítimas	Operativo			
	Multiboyas Supe	Marítimas	Operativo			
	T.P. Huacho	Marítimas	Operativo			
	Multiboyas Sipesa	Marítimas	Operativo			
	Muelle Chancay	Marítimas	Inoperativo			
	Amarradero Peruvian Oil	Marítimas	Operativo			
	Muelle Cerro Azul	Marítimas	Inoperativo			
	Refinería Conchán	Marítimas	Operativo	1	1940	
	Muelle Conchán	Marítimas	Operativo			
Callao	T.P. Callao	Marítimas	Operativo	1	1928	
				2	1928	
				3	1928	
				4	1928	
				5	1968	1995-1997
				7	1963	1968
				11	1928	
	Multiboya Zeta Gas	Marítimas	Operativo			
	Amarradero Unitrade	Marítimas	Operativo			
	Multiboya Quimpac	Marítimas	Operativo			
Multiboya Sudamericana	Marítimas	Operativo				

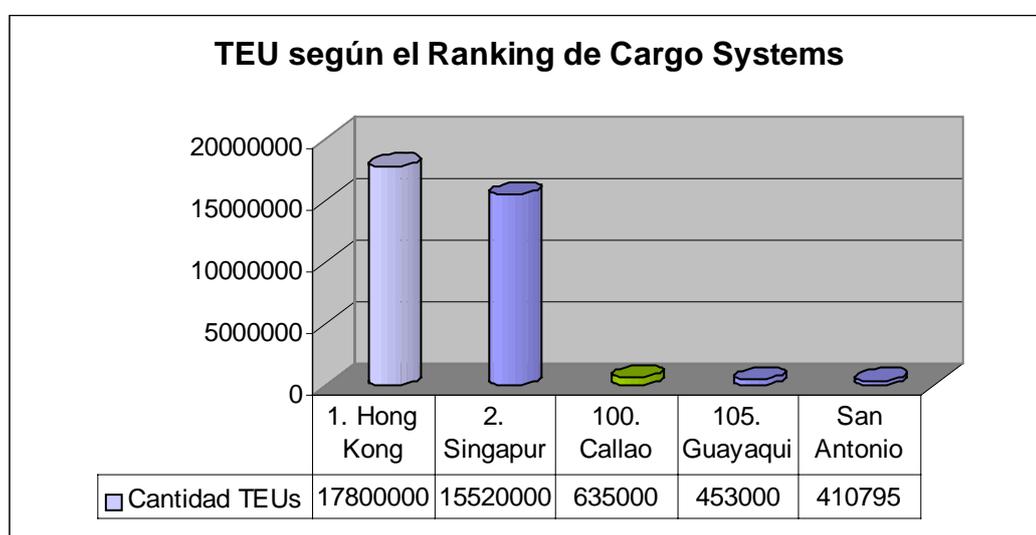
	Refinería La Pampilla	Marítimas	Operativo	1	1930	
	Multiboya Repsol	Marítimas	Operativo			
Ica	T.P. Gral San Martín	Marítimas	Operativo			
	Multiboya San Juan	Marítimas	Operativo			
	Shougang Hierro Peru	Marítimas	Operativo	1	1953	1992
Arequipa	Muelle Atico	Marítimas	Operativo	1	1914	1993
	Multiboya Mollendo	Marítimas	Operativo			
	T.P Matarani	Marítimas	Operativo			
Moquegua	T.P. Ilo	Marítimas	Operativo	1	1960	
	Southern Peru S.A.	Marítimas	Operativo	1	1956	1995/2003
	Multiboya ILO	Marítimas	Operativo			
	Enersur S.A.	Marítimas	Operativo			
Arica (Chile)	Muelle Perú	Marítimas	Operativo			
Loreto	T.P Iquitos	Fluviales	Operativo			
	T.P. Yurimaguas	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero Requena	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero Mazán	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero Contamana	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero San Pablo	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero Cabo Pantoja	Fluviales	Operativo			
	Embarcadero Mario Da					
	Costa Manzur	Fluviales	Operativo			
	Refinería Iquitos	Fluviales	Operativo			
Ucayali	Puerto Pucallpa	Fluviales	Operativo			
Madre de Dios	T.P. Puerto Maldonado	Fluviales	Operativo			
Apurímac	Embarcadero Pacucha	Lacustre	Operativo			
Puno	Embarcadero Puno	Lacustre	Operativo			
	Embarcadero Barco	Lacustre	Operativo			
	Embarcadero Lampayuni	Lacustre	Operativo			
	Embarcadero Salacancha	Lacustre	Operativo			
	Muelle Puno	Lacustre	Operativo			

Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario en IV Foro Internacional de Puertos. (2005)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

El Ranking elaborado por Cargo Systems sobre los más grandes Terminales de Contenedores (2003) ubica al Callao en el puesto 100, por encima de los puertos de Guayaquil y de San Antonio. Sin embargo, según el Plan Nacional de Desarrollo Portuario, el Callao no cuenta con grúas buque-tierra, grúas de pórtico ni grúas móviles necesarias para el embarque y desembarque de contenedores, lo cual se traduce en sobre costos, posteriormente.

Gráfico N° 1.5: TEU⁵⁴ según el Ranking de Cargo Systems sobre Terminales de Contenedores



Fuente: Plan Nacional de Desarrollo Portuario

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

A pesar de nuestra favorecida posición geográfica, el puerto del Callao pierde su atractivo frente a los potenciales clientes debido a la presencia de costos más altos por TEU que otros puertos en la región.

⁵⁴ Twenty-foot Equivalent Unit. Unidad de medida de capacidad de transporte marítimo en contenedores.

Cuadro N° 1.5: Costo a la nave⁵⁵ por TEU operado

	Costo a la nave por TEU operado (en dólares)
Callao (PER)	77.89
Puerto Limón (CR)	53.62
Cartagena (COL)	67.78

Fuente: Costos y sobrecostos del Puerto del Callao en la operación con containers.

Proyecto CRECER. Marzo 2005

Cuadro N° 1.6: Costo al usuario⁵⁶ por TEU operado

	Costo al usuario por TEU operado (en dólares)
Callao (PER)	105.05
Puerto Limón (CR)	65.61
Buenos Aires (AR)	83.44

Fuente: Costos y sobrecostos del Puerto del Callao en la operación con containers.

Proyecto CRECER. Marzo 2005

Además, existen sobrecostos⁵⁷ que se generan en el puerto susceptibles a reducirse a través de un aumento de la inversión y la eficiencia. Los sobrecostos perjudican a los usuarios, ya sean exportadores o importadores. Los primeros ven afectados sus beneficios en la medida que aumentan los costos de transacción, trasladando los mismos a su estructura de costos de producción, encareciendo el producto o en el peor de los casos, dejando de exportar. Los importadores por su parte, trasladan los altos costos al precio final afectando a los consumidores de los bienes finales.

⁵⁵ El costo a la nave comprende remolcaje, amarre y desamarre, uso de amarradero, practicaje, recepción y despacho, inspección sanitaria, faros y balizas, vigilancia, guardiana, pases de inmigración, comisión de agencia, estiba, uso de muelle, transferencia y manipuleo en transbordo.

⁵⁶ El costo al usuario incluye cargo por nave, cargo por agencia marítima, cargo por operador portuario, cargo aduanero y cargo ENAPU.

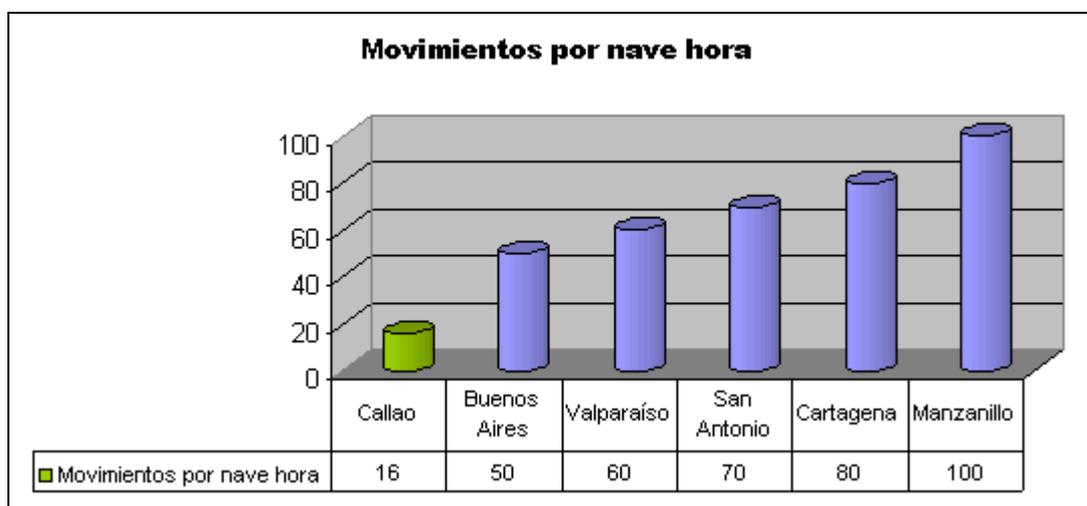
⁵⁷ Martín Sgut define sobrecostos como “todos aquellos costos que podrían reducirse a través medidas de inversión eficiencia y gestión”.

Estos sobrecostos son el acumulado de la espera en rada, bajo ritmo de descarga, costo de inventario, sobrecosto estructural en la operación y sobrecosto ENAPU⁵⁸.

La espera en rada se refiere al tiempo en que un buque se encuentra en turno de espera antes de atracar, quedando anclado en zona de fondeo. En promedio, esta espera en rada debería ser nula; sin embargo, en el puerto del Callao toma 24 horas, lo que significa un costo de 141, 54 dólares adicionales por container⁵⁹. Cabe mencionar que un buque puede estar bajo esta condición por tres motivos: porque el puerto tiene un exceso de demanda, por factores climáticos o porque la ineficiencia en el terminal eleva el tiempo de espera en rada⁶⁰. Lo importante, entonces, es identificar la incidencia que tiene la ineficiencia del terminal en el tiempo de espera en rada para poder revertir la situación.

En cuanto al bajo ritmo de descarga, se ha determinado que el puerto del Callao solo logra realizar 15,3 movimientos por hora, mientras que el promedio es de 60 movimientos por hora. Esto genera un costo adicional de 93 dólares por container.

Gráfico N° 1.6: Movimientos por nave hora



Fuente: Costos y sobrecostos del Puerto del Callao en la operación con containers. Proyecto CRECER. Marzo 2005

⁵⁸ Obtenido de Sgut, Martín (2005). Estudio de los Costos y Sobrecostos Portuarios del Puerto del Callao. CRECER.

⁵⁹ Estimado para el año 2003 según el Estudio de Costos y Sobrecostos Portuarios del Puerto del Callao.

⁶⁰ Gardel, Cristian. Puertos graneleros en la Argentina y algunos indicadores de performance portuaria.

El costo de inventario es el costo de oportunidad en el que incurre el usuario por no tener su mercadería a tiempo. De los 8 días promedio que se necesitan en el puerto del Callao, solo 3 de ellos son justificables de acuerdo con el *benchmark*, mientras que el resto de días se consideran sobrecostos⁶¹.

Respecto al sobrecosto estructural, se estima que el costo de movilizar un container en el puerto del Callao asciende a 152 dólares cuando según el *benchmark*, este costo no debería superar los 120 dólares.

Por último, en cuanto al sobrecosto generado por ENAPU, se estima que éste podría reducirse en 50%, a través de la reducción de planilla, entre otros factores.

Gran parte de estos sobrecostos podrían disminuirse con el aumento de la eficiencia en los procesos y una inversión adecuada para mejorar la infraestructura. Según el informe del Instituto Peruano de Economía “La Brecha en Infraestructura”, la situación en el año 2001 hacía necesaria una inversión de 159.2 millones de dólares, de los cuales 132.2 millones serían destinados solo al puerto del Callao. Este último monto cubriría la incorporación de un terminal de contenedores equipado con dos grúas pórtico, dos grúas móviles, cinco stackers, diez terminal trucks. Además, están considerados los gastos necesarios para dotar al Callao de un terminal de graneles líquidos, construir un amarradero, un terminal de minerales especializado para naves de 50 mil a 60 mil toneladas métricas, elaborar un sistema de almacenamiento y embarque de minerales, entre otras mejoras en la infraestructura.

El monto restante sería destinado a los puertos de Matarani, Paita, Salaverry, Chimbote, Pisco e Ilo.

⁶¹ Sgut, Martín (2005). Estudio de los Costos y Sobrecostos Portuarios del Puerto del Callao. CRECER.

▪ **Aeropuertos.-**

La infraestructura aérea, de gran importancia para las exportaciones, es muy deficiente en el Perú.

Según el Reporte de Competitividad Global 2004-2005, en un ranking del 1 al 7 (siendo 1 servicio incontinuo e ineficiente y 7 un servicio continuo y eficiente), el Perú obtiene tan solo un puntaje de 3.5; mientras que países de la región como Chile nos llevan gran ventaja, con un puntaje de 5.7.

Cuadro N° 1.7: Calidad de la Infraestructura aeroportuaria (2004 – 2005)
(7=servicio continuo y eficiente, 1= servicio infrecuente e ineficiente)

Aeropuertos	Posición	Índice
Hong Kong	1	6,9
Estados Unidos	3	6,6
Chile	22	5,7
España	31	5,3
Brasil	39	5,1
México	44	5
Venezuela	57	4,4
Colombia	59	4,4
Argentina	68	4,1
Nicaragua	77	3,7
Ecuador	80	3,6
Perú	83	3,5
Bolivia	84	3,5
Paraguay	94	3,2
Uruguay	97	3,1

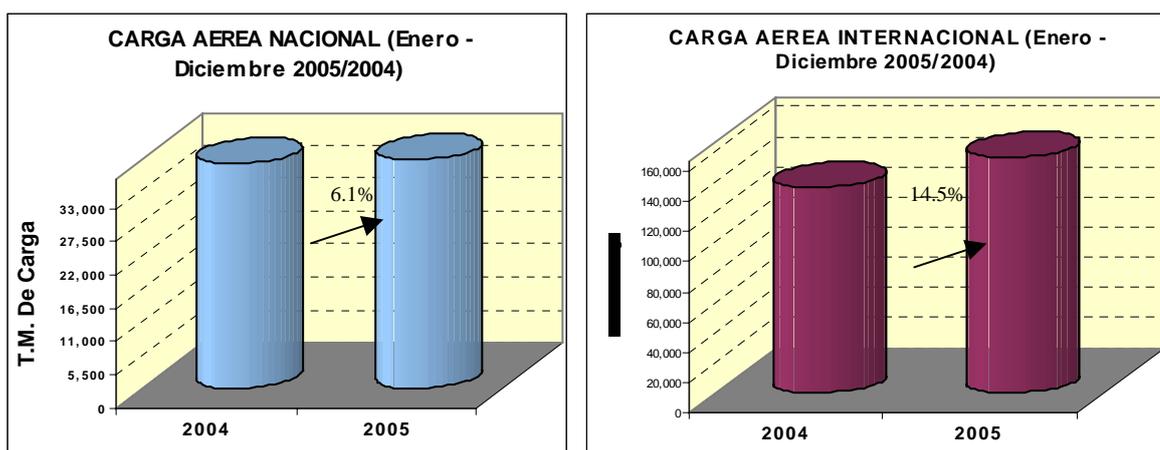
Fuente: Global Competitiveness

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

En el 2005, existían 28 aerolíneas con operaciones regulares en el Perú: 23 de ellas ofrecen solo vuelos internacionales, 3 de ellas ofrecen solo vuelos nacionales, y 2 de ellas ofrecen ambos tipos de vuelo. Desde el año 2000 hasta el año 2005, fueron 15 las aerolíneas que dejaron de operar (incluyendo Aerocontinente y Nuevo Continente), mientras que en ese mismo periodo solo entraron 8 aerolíneas nuevas, todas ellas ofreciendo vuelos internacionales.

En cuanto al transporte de carga de importaciones y exportaciones, el 2005 registró un aumento considerable en ambos rubros. Las importaciones que se transportaron en el año 2005 ascendieron a 37,368 toneladas métricas, lo que representa un aumento del 22% con respecto al año anterior. En cuanto a las exportaciones, fueron 109,225 toneladas métricas las que se transportaron en el 2005, representando un aumento del 18.2% con respecto al año anterior.

Acerca de transporte de carga en general, el aeropuerto de Iquitos fue el que más vuelos nacionales presentó después del aeropuerto de Lima⁶². En vuelos de carga internacionales, Lima registra la mayor cantidad; mientras que el resto de aeropuertos en provincias presentan una cantidad de vuelos de carga internacionales mucho menor.



Fuente: CORPAC⁶³

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Se ha estimado que la inversión necesaria para lograr una infraestructura aeroportuaria similar a la de los países de la región⁶⁴ alcanza los 926 millones de dólares⁶⁵.

⁶² El aeropuerto de Iquitos registró 11'701,625 vuelos nacionales en el año 2005 según las estadísticas de CORPAC.

⁶³ Disponible en línea en <http://www.corpac.gob.pe/estad/cuadros.asp>

⁶⁴ El estimado se ha realizado tomando en cuenta la situación de la infraestructura aeroportuaria del Perú en el 2002.

⁶⁵ "La brecha en infraestructura"- IPE 2003

3.2 Electricidad, agua potable y telefonía:

El trabajo de Bendezú y Vásquez (2006) sobre la infraestructura en el Perú, con una recopilación de datos quinquenales regionales desde el año 1970 hasta el año 2000, obtiene como resultado que tanto la infraestructura eléctrica como la de comunicaciones tienen un efecto positivo y significativo⁶⁶.

Este y otros trabajos anteriormente mencionados demuestran la relación cercana entre el grado de infraestructura pública y la pobreza de la población; y, aunque no es el único factor de influencia en la misma, es necesario poner énfasis en los temas de acceso al agua, electricidad, y telefonía ya que constituyen herramientas básicas y necesarias para la mejorar la productividad de la población.

En el Cuadro N° 1.8, se observa que es justamente la población pobre la que tiene menos acceso a infraestructura pública, sobre todo en las zonas rurales.

Cuadro N° 1.8: Tasa de acceso al agua, electricidad, Saneamiento, Telefonía y Gas por pobreza

	Lima Metropolitana			Otras Zonas Urbanas			Zonas Rurales		
	Total	No pobre	Pobre	Total	No pobre	Pobre	Total	No pobre	Pobre
Agua	82.9	88.2	68.7	70.6	77.5	58.7	32.8	40.2	28.7
Electricidad	98.0	98.5	96.9	91.2	95.8	83.2	31.8	45.9	24.1
Saneamiento	81.4	87.0	66.3	61.1	72.3	41.6	5.7	10.8	2.8
Telefonía	49.5	61.4	17.8	23.7	33.9	6.1	0.4	0.9	0.0
Gas	80.8	83.8	72.9	58.1	70.9	35.9	8.7	18.9	3.2

Fuente: IPE- El camino para reducir la pobreza sobre la base de ENAHO 2003

⁶⁶ Bendezú y Vásquez (2006). Inversión en Infraestructura y desarrollo regional en el Perú. Nuevas evidencias

- **Electricidad.-**

En Perú, la cantidad de energía consumida es mucho menor que en otros países de la región. Mientras que en el año 2001, el promedio de consumo de electricidad per cápita de la región fue de 1,427 Kw por persona, en el Perú tan solo se llegó a los 700 Kw por persona. Este mismo indicador muestra que Chile fue uno de los pioneros en la región, alcanzando un consumo de electricidad de 2,599Kw por habitante.

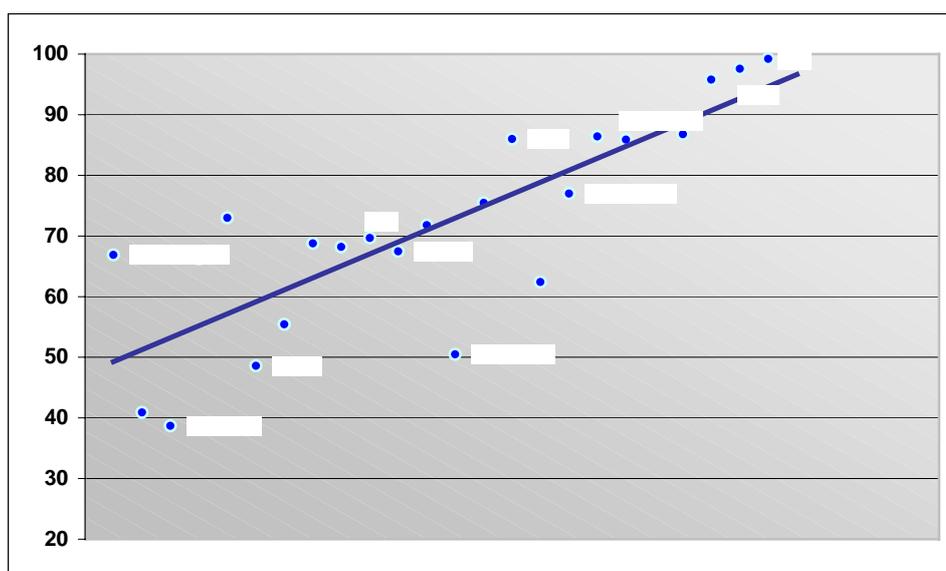
Más allá de las cifras, con estos datos se puede deducir la gran diferencia que existe entre el grado de industrialización de nuestro país en comparación con la de Chile . Mientras que en Perú el 53.4% del total facturado por consumo de electricidad provenía de la actividad industrial, en Chile alcanzaba el 70.2%.⁶⁷ Para el año 2005, el consumo *per capita* había aumentado, alcanzando un monto de 823Kw por persona⁶⁸ .

La integración eléctrica y de comunicaciones de las regiones está basada en la calidad de la infraestructura de cada una de ellas. Si se realiza un análisis a nivel regional, por un lado, se observa que la tendencia del grado de electrificación, entendido como el porcentaje de viviendas que reciben el servicio de energía eléctrica, es creciente a medida que los departamentos son menos pobres.

⁶⁷ Datos para el año 2001, obtenidos de “La brecha en Infraestructura”-IPE

⁶⁸ Del Anuario Estadístico de Electricidad del 2005. Ministerio de Energía y Minas.

Gráfico N° 1.7: Grado de electrificación* a nivel departamental**



*Datos para el 2005

** Los departamentos están ordenados según el Mapa de Pobreza, del más pobre al menos pobre.

Fuente: Anuario Estadístico 2005, FONCODES

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Por otro lado, el consumo de electricidad *per capita* supera en algunas regiones el promedio de 823Kw por persona. Así, Moquegua alcanzó los 9,465.7 Kw por persona, en el año 2005. Otras regiones que superaron largamente el promedio nacional fueron Ancash, Lima, Ica y Pasco, mientras que regiones como Huánuco, Ayacucho y Amazonas muestran bajísimo consumo *per capita*.

La infraestructura eléctrica aumenta las oportunidades de las regiones para la generación de riqueza y aumento de su bienestar. Una muestra de ello se encuentra en el estudio del Instituto Peruano de Economía “El camino para reducir la pobreza”, donde se indica que la mayoría de departamentos que incrementaron el grado de electrificación entre el 2001 y el 2004, redujeron su tasa de pobreza⁶⁹. Sin embargo, se debe hacer un análisis de acuerdo a las actividades en las que se utiliza la energía eléctrica ya que constituye un indicador de las posibilidades de desarrollo de una región.

⁶⁹ Solo Huánuco, Lima, Moquegua y Puno incrementaron la tasa de electrificación y a la vez, aumentó su tasa de pobreza.

De la venta total de energía eléctrica en el año 2005, 30% estaba destinado a actividad de manufactura, 24% a la minería y solo un 5% a actividades de comercio. El consumo residencial facturó un 24% del total⁷⁰. No obstante, la diferencia entre las regiones se aprecia incluso dentro de un mismo tipo de actividad. Por ejemplo, mientras que para Lima el gasto de electricidad en manufacturas representa el 33.6%, para Huancavelica solo representa el 0.37%. Asimismo, considerando que la minería es la segunda actividad que más gasto de energía representa a nivel nacional, la situación no se reproduce para todas las regiones: Moquegua muestra un 96.2% de gasto de electricidad destinado a la minería (lo que puede explicar en parte el alto consumo *per capita* de energía eléctrica); pero en La Libertad, el gasto de electricidad en minería no representa más del 10.6% del total⁷¹.

La desigualdad en las regiones se puede apreciar también en el hecho de que Lima participa con el 70.9% del total de gasto de electricidad en actividades de comercio, mientras que Amazonas solo participa con el 0.26% en este mismo rubro.

- **Telefonía.-**

La infraestructura en telecomunicaciones está ligada al crecimiento de la economía de diferentes maneras. Sólo la inversión en este tipo de infraestructura aumenta la demanda de bienes y servicios que ésta demanda (equipos, cableado, etc.)⁷². Sin embargo, el aporte más importante es el de incrementar la eficiencia en la comunicación entre empresas, negociantes y proveedores. Este argumento fue reforzado por el trabajo de Andrew Hardy (1980), en el cual afirma que la contribución de la telefonía a la economía de un país se da a través del aumento de las capacidades de los gerentes para comunicarse a través de grandes distancias⁷³. Su trabajo demostró que la cantidad de teléfonos *per capita* tiene un impacto sobre el

⁷⁰ Datos obtenidos de Anuario Estadístico Electricidad 2005- MINEM, a 1 de marzo del 2007, disponible en http://www.minem.gob.pe/electricidad/pub_anuario2005.asp

⁷¹ Datos para el 2005 obtenidos del Anuario Estadístico de Electricidad 2005-MINEM.

⁷² Roller, Lars-Hendrik and Waverman, Leonard (2001). *Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach*. The American Economic Review, Vol. 91, N°4, pp.909-923

⁷³ Hardy, Andrew (1980). *The Role of Telephone in Economic Development*. *Telecommunications Policy*, pp 12-21.

PBI de los países, aunque los efectos no se muestran significativos para países desarrollados o en desarrollo, aisladamente⁷⁴.

Asimismo, Nathaniel Leff (1984) demostró que el incremento de las telecomunicaciones genera externalidades que implican ahorros en costos de producción, un incremento en las oportunidades de arbitraje y aumento en la información de precios y servicios del mercado. Todo ello genera una reducción de costos de transacción⁷⁵. Así, mientras el sistema de telefonía mejora, el costo de hacer negocios disminuye⁷⁶.

Un hallazgo importante en cuanto a la relación entre las telecomunicaciones y el desarrollo económico se detalla en el trabajo de Roller y Waverman (2001)⁷⁷. Las conclusiones apuntan a que el efecto de la inversión en telecomunicaciones no es lineal. Es decir, el efecto sobre el crecimiento de la economía es mayor en los países que registran altas coberturas, que en los países con menor cobertura. Esto significa que el aumento en la inversión en telecomunicaciones puede tener mejores resultados en países desarrollados, que en países en desarrollo.

En el año 2001, el promedio de teledensidad (número de líneas telefónicas por cada 100 habitantes) en la región fue 13.9⁷⁸. En comparación, el Perú no llegó ni al 50% del promedio, contando con solo 6.8 líneas telefónicas por cada 100 habitantes para el mismo año.

La infraestructura en telecomunicaciones también es una herramienta necesaria para aumentar la competitividad de las regiones y, a través de ella, reducir la pobreza. Para graficar esta afirmación, podemos observar que entre los años 2001 y 2004, 18

⁷⁴ El trabajo de Hardy (1980) fue realizado usando una data de 15 países desarrollados y 45 países en desarrollo desde el año 1960 y 1973. El impacto de las telecomunicaciones sobre el PBI fue significativo para el conjunto de países; sin embargo, cuando la regresión es aplicada sobre uno de los grupos de países (desarrollados o en desarrollo) no se muestran efectos significativos.

⁷⁵ Leff, Nathaniel H. (1984). *Externalities, Information Cost, and Social Benefit-Cost Analysis for Economic Development: An example from Telecommunications*. *Economic Development and Cultural Change*, pp 255-276.

⁷⁶ Roller, Lars-Hendrik and Waverman, Leonard (2001). *Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach*. *The American Economic Review*, Vol. 91, N°4, pp.909-923

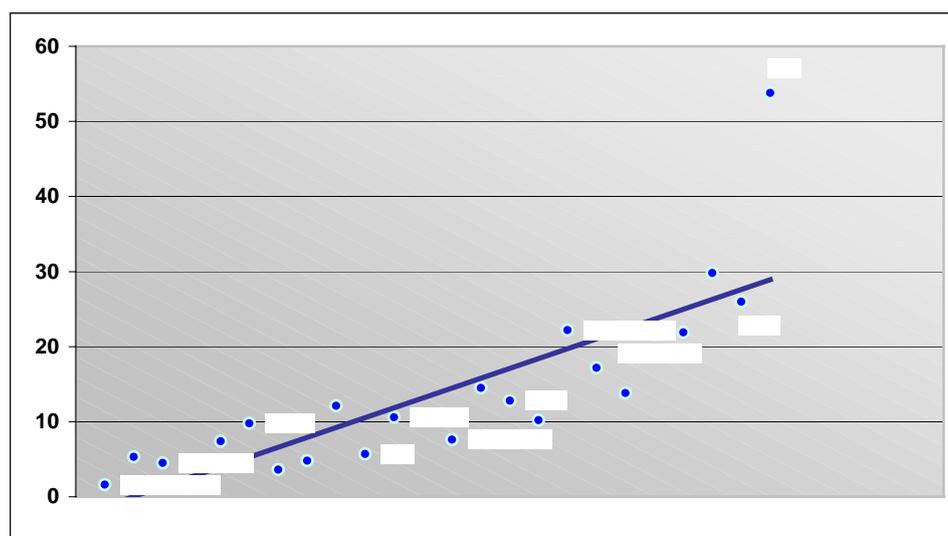
⁷⁷ Se utilizó una data proveniente de 21 países de la OECD por un periodo de 20 años (1970-1990).

⁷⁸ Para este promedio se utilizaron los indicadores de Chile, Brasil, Colombia, Venezuela, Ecuador, Perú y Bolivia, según datos del informe "La brecha en infraestructura".

departamentos incrementaron su tasa de telefonía y a la vez, redujeron su tasa de pobreza⁷⁹.

La relación entre el grado de pobreza de una región y el grado de telefonía se aprecia en el gráfico N° 1.8. En este gráfico se puede observar que mientras más alto el grado de telefonía, menos pobreza hay en una región según el mapa de pobreza al 2006. Un punto importante a observar es la desigualdad entre Lima y el resto de las regiones. La capital cuenta con un 53.8% de viviendas con telefonía fija, mientras que el segundo departamento con grado de telefonía más alto, Arequipa, apenas llega a un 29.3% y en Huancavelica, solo el 1.6% de las viviendas cuentan con telefonía fija.

Gráfico N° 1.8: Porcentaje de viviendas con telefonía fija* a nivel departamental **



* Datos para el 2004 obtenidos de “Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos”- PNUD.

** Los departamentos están ordenados según el Mapa de Pobreza, del más pobre al menos pobre.

Fuente: “Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos”-PNUD, FONCODES

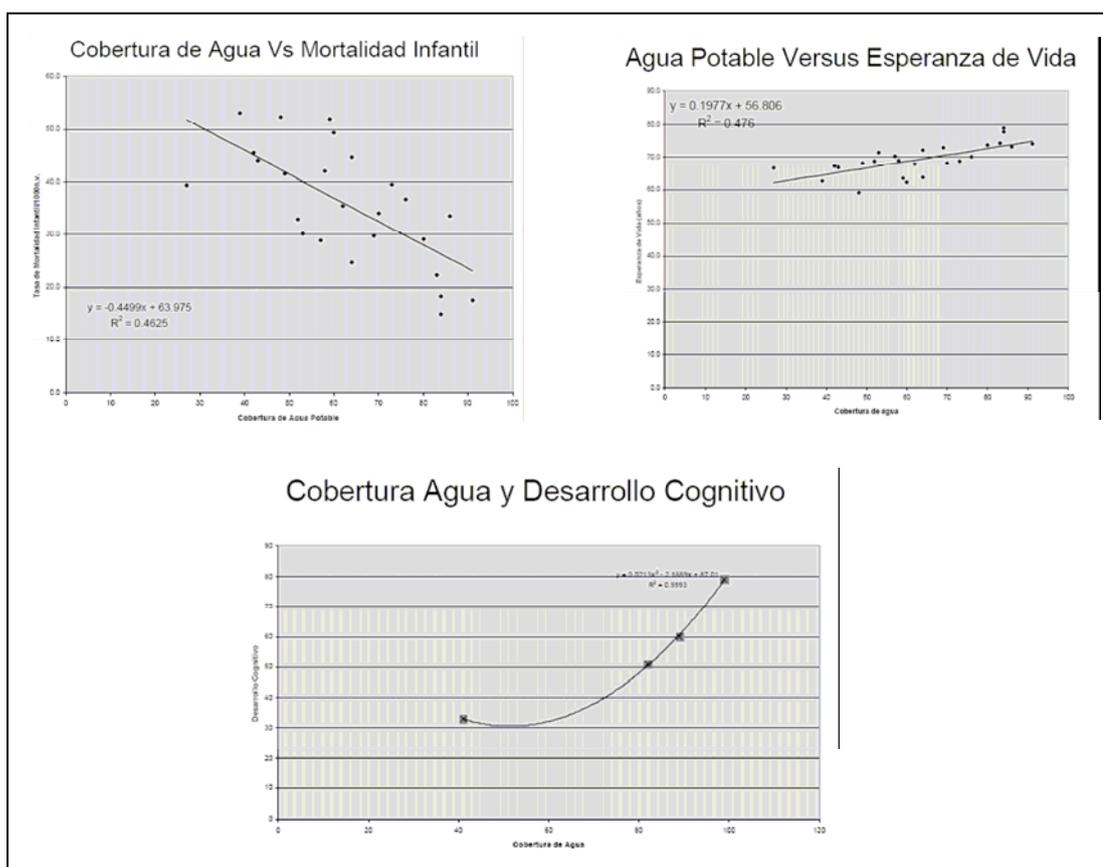
Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

⁷⁹ “El camino para reducir la pobreza”-IPE

- **Agua potable.-**

El agua potable es el otro gran factor necesario para mejorar las condiciones de vida de la población. Las mejoras del capital humano han sido demostradas a través de relaciones entre la cobertura de agua y el desarrollo cognitivo, la mortalidad infantil, e incluso, la esperanza de vida. Con ello, la posibilidad de generar riqueza aumenta debido a la mejor disposición de la población para cubrir puestos de trabajo.

Gráfico N° 1.9: El agua potable y su relación con la mejora del capital humano



Fuente: Silva Serrano, Homero (2005). Agua Potable: recurso escaso y esencial para la vida. Lima, OPS

El análisis realizado en el trabajo de Escobal y Torero para el caso peruano en el año 2002, revela que el acceso a servicio de saneamiento (agua potable y alcantarillado) aumenta el ingreso del hogar en 3.43% para los más pobres y 6.04%

para la población no pobre, lo cual puede ser explicado con el hecho de que la población no pobre tiene más posibilidades para aprovechar mejor los recursos. Asimismo, concluyen que cuando la población accede a más de un servicio, el aumento del ingreso del hogar es mayor, demostrando la complementariedad de los mismos⁸⁰.

En el año 2001, la cobertura de agua potable llegó al 82.8%⁸¹. Para el caso de Lima, la cobertura se extendía al 86.6% de la población, lo que era fácilmente superado por otras grandes ciudades de la región. Así, ciudades como Sao Paulo y Santiago de Chile llegaban a una cobertura del 100% de su población.

Para el mismo año, mientras que la cobertura en zonas urbanas alcanzaba el 86.6%, en las zonas rurales, la situación era distinta, alcanzando solo un 43% de cobertura⁸². Asimismo, de acuerdo a un estudio realizado sobre la base de encuestas a 70 comunidades rurales, la infraestructura del agua es considerada en un 90% regular para la Costa; pero solo el 8.3% de la población de la Selva la considera regular. En cuanto a la calidad de agua, esta resulta ser aceptable para la mayoría de la población de la Costa (100%) y la Sierra (88.6%), mas no para la Selva, en donde el 58.3% de la población la considera inaceptable. Con respecto a la continuidad del servicio, la mayoría de la población de la Costa y de la Sierra aseguran recibirlo con interrupciones⁸³.

Esto es una muestra de que aún hay mucho que mejorar en el tema de abastecimiento de agua potable, tanto en cobertura como en calidad del servicio; sin olvidar que las diferencias entre Lima y el resto del país deben ser acortadas.

Actualmente, contamos con 45 EPS que para el año 2003, abastecieron de agua a 15.9 millones de personas (81% de la población urbana y 58.7% de la población total) distribuidas en 114 provincias⁸⁴. La población restante fue atendida por las

⁸⁰ “El camino para reducir la pobreza”. AFIN-CAPECO

⁸¹ El 63% contaba con conexión domiciliaria ya sea fuera o dentro de la vivienda.

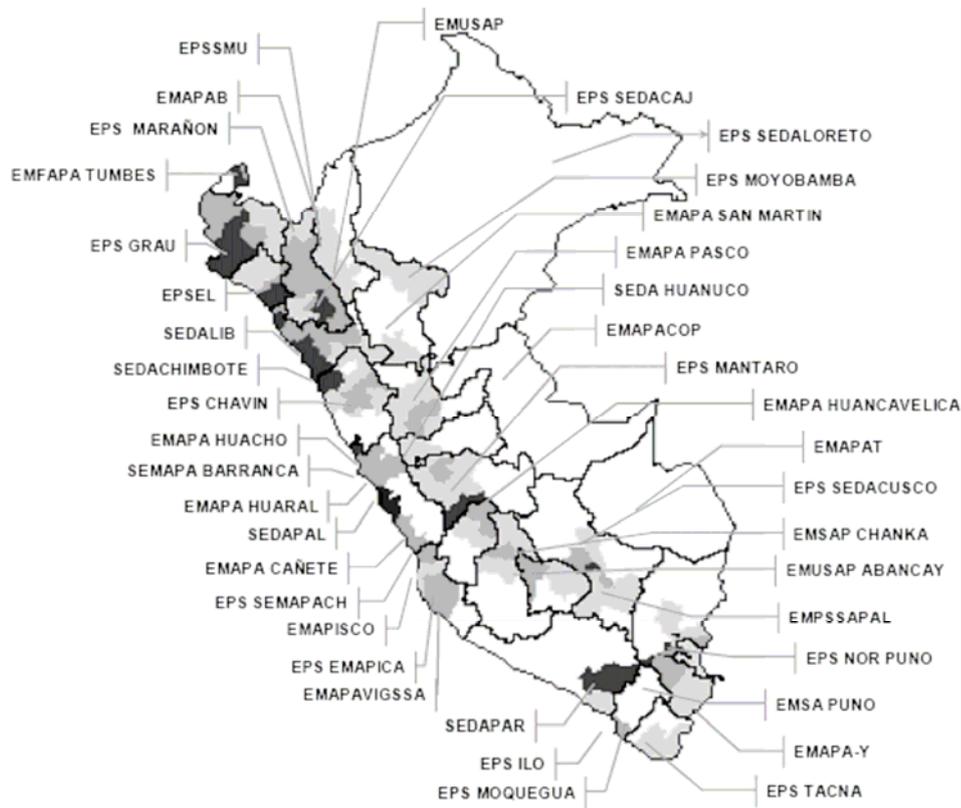
⁸² “El camino para reducir la pobreza”. AFIN-CAPECO

⁸³ Calderón, Julio (2004). Agua y Saneamiento. El caso del Perú Rural.

⁸⁴ El 78% de la población en el ámbito de las EPS es atendida por una EPS mayor tamaño y el 21% es atendida por una EPS de menor tamaño.

respectivas municipalidades distritales o por las Juntas Administradoras de Agua Potable, en el caso de zonas rurales.

Gráfico N° 1.10: Las EPS en el Perú



Fuente: Cheng, Betty (2006). Supervisión de la calidad de agua potable en Perú. SUNASS

El cálculo realizado por el IPE determina que es necesaria una inversión de 1,535 millones de dólares para cubrir la brecha en infraestructura de agua potable entre el año 2002 y el año 2011. Este cálculo fue realizado tomando como punto de referencia la infraestructura de agua potable de Chile⁸⁵.

⁸⁵ Debido a que solo se tomó un momento en el tiempo, no se han considerando las posibles mejoras que Chile pueda tener en el transcurso del tiempo. Por este motivo, los cálculos pueden estar subvaluados.

Capítulo 2: Complementariedad regional como determinante de la competitividad

- **Teoría económica.-**

La teoría económica indica que dos economías comercian debido a dos factores: la dotación de recursos y tecnología, especializándose en aquello que hacen mejor (ventaja comparativa), y las economías de escala⁸⁶.

El teorema Ricardiano ha perdurado a través del tiempo con la introducción del concepto de ventaja comparativa. Este concepto implica que dos agentes económicos se benefician del comercio cuando cada uno de ellos se especializa en lo que le resulta más productivo (en comparación con el otro), o en lenguaje común, en lo que mejor sabe hacer. Esto implica que la producción de una región geográfica debe estar dirigida hacia aquellos sectores que generan menores costos relativos⁸⁷. Esto último, no es factible en ausencia de posibilidades de intercambio ya que la producción no podría ser especializada en la medida que se tiene que cubrir la demanda de toda la población por todos los bienes de la economía. Con la posibilidad de intercambio, los recursos tienen la posibilidad de utilizarse con el máximo de eficiencia en producciones definidas por la naturaleza o la tecnología⁸⁸.

Sin embargo, la especialización en algún tipo de producción determinada debe ser intertemporalmente eficiente; ya que el costo de oportunidad de mantener la misma solo en algunos bienes es creciente a lo largo del tiempo.

Los recursos con los que se cuenta dentro del territorio peruano hacen posible que la ventaja comparativa se manifieste en diversos rubros según la ubicación de cada una de sus regiones. Así, la biodiversidad del Perú se ve reflejada en la presencia de 84 de las 103 zonas de vida reconocidas en la faz de la tierra y 28 climas de los 32 existentes en el mundo⁸⁹. Gracias a estas bondades, el Perú es reconocido por

86 Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2001). Economía internacional, teoría y política, España: Pearson.

87 Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2001). Economía internacional, teoría y política, España: Pearson.

88 Ricossa (1990:104-106)

89 Artículo: El Perú y su gran biodiversidad. Autor: Sandro Bustamante Scaglioni. Diario Regional de Huanuco. Marzo 2005, disponible en:

poseer gran cantidad de recursos genéticos de importancia para la seguridad alimentaria global (papas, maíz, camote, yuca, granos andinos, frutales, etc.), cultivos industriales como el algodón, de crianzas (camélidos sudamericanos, cuy, pato criollo o jocke), plantas con propiedades medicamentosas, pesticidas naturales, tintes naturales, etc.⁹⁰

La evolución de la teoría del crecimiento y desarrollo en los años ochentas conllevó a la introducción del concepto de externalidades (por ejemplo, el caso de los clusters o aglomeraciones de empresas) y de rendimientos decrecientes a escala.

Las economías a escala se basan en un modelo de competencia imperfecta y por ello, se acercan más a la realidad. Asimismo, se asume que la producción es más eficiente cuando mayor sea la escala a la que se trabaja; produciendo así, ventaja de las grandes empresas o agrupaciones de las mismas, sobre aquellas que trabajan a pequeña escala. Esto es, básicamente, por la disminución de los costos unitarios a medida que la producción aumenta. La causa de que los costos unitarios disminuyan define el tipo de economía de escala: si esta disminución se debe al tamaño de la industria mas no al tamaño de una empresa individual, se denomina economías de escala externas; por otro lado, si ella se debe al tamaño de la empresa individual mas no al tamaño de la industria, se denomina economías de escala internas⁹¹.

Dadas las características de la producción en el Perú (productores a pequeña escala), la formación de clusters empresariales sobre la base de economías de escala externas, benefician a los productores con la obtención de descuentos en la compra de los insumos, les permite alcanzar tecnologías más productivas y eficientes, así como, acceder a mercados de grandes volúmenes⁹².

Asimismo, las agrupaciones de productores les brindan flexibilidad a los mismos, ya que les permite aumentar su capacidad de responder a los cambios de la demanda,

http://www.premioreportaje.org/index.php?pageId=sub&lang=en_US¤tItem=article&docId=13003&c=Peru&cRef=Peru&year=2005&date=March%202005

⁹⁰ Brack, Antonio. Tratado de Libre Comercio y biodiversidad del Perú.

⁹¹ Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2001). Economía internacional, teoría y política, España: Pearson

⁹² Presentación: La Articulación Comercial como Base de la Asociatividad. Lecciones Aprendidas del Proyecto Sistemas de Articulación Comercial y Mejora de la Productividad de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú. USAID-COPEME-PERUCAMARAS.

sin aumentar capital instalado y costos fijos. La difusión de la información es otro punto beneficioso para los clusters, debido a que las relaciones de confianza entre empresas facilitan el intercambio de conocimientos y experiencias, mejorando su capacidad de gestión estratégica y acelerando su proceso de aprendizaje. Por otro lado, las acciones de apoyo al sector traducen mejor las necesidades cuando existen canales de comunicación fluida, dada por las aglomeraciones⁹³.

De esta forma, las regiones en el país pueden integrarse para desarrollar economías de escala según sus ventajas comparativas, creando cadenas productivas que logren desarrollar eficientemente la producción. Sin embargo, el impacto que tenga esta integración no puede medirse a través de los flujos actuales de comercio, ya que este será percibido en una perspectiva de largo plazo que dependerá de si la integración ayuda al desarrollo de los mercados locales⁹⁴.

Avances en la medición del grado en que las fuerzas de aglomeración influyen en la integración regional fueron presentados por Ellison y Glaeser. Su trabajo estuvo basado en la creación de un índice (γ) que permite medir el grado de localización de una industria que induce a las empresas a escoger determinado territorio o a buscar la agrupación espacial con otras. En este trabajo se hace una aplicación a España, comprobándose que los sectores industriales difieren ampliamente en su grado de localización; y que entre 1981 y 1992 no se produjo en España una tendencia significativa hacia una mayor concentración geográfica de la industria⁹⁵.

La evolución de la teoría de crecimiento y desarrollo nos deja, entonces, lecciones que poner en práctica en cuanto a la formación de clusters con producciones eficientes según la ventaja comparativa que posea cada región. Esto mismo puede ser traducido en la integración de las regiones que compartan atributos complementarios que beneficien la producción de los bienes en cuestión. De esta forma, la CEPAL plantea reflexiones acerca del papel de la integración en el desarrollo de la economía.

93 *Ibíd.*

94 **Rolando, Franco.** Integración regional, desarrollo y equidad. Armando di Filippo. CEPAL

95 **Callejón, María.** CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA Y ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN. Universidad de Barcelona. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

“[...] el aprovechamiento de economías de escala, la reducción de las rentas inproductivas por falta de competencia, la influencia favorable en las expectativas de inversión nacional y extranjera, la reducción de costos de transacción, los efectos considerables y duraderos que la integración ejerza sobre las tasas de crecimiento de los países participantes, la incorporación del progreso técnico y la articulación productiva, liberalización comercial intrarregional a favor del proceso de especialización intraindustrial que puede inducir una mayor eficiencia y generar externalidades como resultado del empleo de fuerza de trabajo calificada, el fortalecimiento empresarial basado en diversas formas de vinculación con la inversión extranjera y el contacto más estrecho entre proveedores y usuarios; adquisición y difusión de información, capacitación y servicios financieros, elevar la producción y la productividad agrícolas, estabilidad y aumento de la inversión al elevar la eficiencia de la adopción de decisiones en materia de política económica, emprender en forma conjunta proyectos de infraestructura, lograr un modelo de desarrollo que impulse, de manera simultánea, el crecimiento y la equidad.”⁹⁶.

▪ **Evidencia empírica nacional: Complementariedad en las regiones del Perú.-**

Las afirmaciones de Krause (1961) sostienen que “el desarrollo económico requiere mayor producción. Tal incremento en la producción requiere nuevas empresas. Algunas de estas empresas pueden crearse en forma más económica sobre bases regionales, que si se las dejara a la iniciativa unilateral (...)”⁹⁷

La producción aislada de las regiones puede excluir ciertos beneficios propios de una integración entre las mismas. Por ejemplo, un mercado reducido regional o incluso nacional) puede resultar demasiado limitado para permitir la producción a una escala eficiente⁹⁸. Para ilustrar este caso, tomemos el ejemplo de la producción de café en el Perú. Esta actividad involucra a 67 provincias, 338 distritos rurales y 11 regiones, siendo su área de mayor concentración y producción el nororiente⁹⁹. Todos estos centros de producción se unen para satisfacer la demanda nacional y extranjera; sin embargo, el mercado nacional es muy pequeño aún, ya que a él solo

⁹⁶ CEPAL (1994: 9-10)

⁹⁷ Krause, Walter (1961). El Desarrollo Económico a través del regionalismo, pp. 517

⁹⁸ Krause, Walter (1961). El Desarrollo Económico a través del regionalismo, pp. 509-525

⁹⁹ Portal electrónico de la Junta Nacional del Café. A la fecha 2 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.juntadelcafe.org.pe/cafeperuano.htm>]

se destina el 6% del total de producción. El mercado extranjero, por su parte, absorbe el 94% de la producción de café en el Perú, con destinos principales como Alemania, Estados Unidos, Japón y Holanda¹⁰⁰.

Acciones que se dirigen a la integración regional en el Perú se han venido promoviendo durante los últimos años. Siguiendo esta línea, se formula el proyecto “Competitividad Regional, Liderazgo e Información”, el cual involucra a las regiones de Piura, Arequipa y Cajamarca a través de instituciones como el Centro de Investigación y Promoción del Campesinado Información técnica agrícola de Piura (CIPCA), el Centro de Estudios para el Desarrollo Regional de Arequipa (CEDER) y el Centro Ecuaménico de Promoción y Acción Social de Cajamarca (CEDEPAS). Este proyecto une líderes empresariales y de la sociedad civil para la construcción de información que incluya potencialidades y limitaciones de cada una de las regiones seleccionadas. Con ello se busca que instituciones y diferentes actores involucrados puedan medir, seguir comparativamente y evaluar cambios en la competitividad a través de un sistema de información interregional. De esta manera, las propuestas de desarrollo y decisiones en el proceso son establecidas bajo un marco de realismo y viabilidad¹⁰¹.

La etapa básica necesaria para la implementación de proyectos interregionales es la concertación entre los actores involucrados. Siguiendo el concepto de Delvet (2002) respecto de la concertación para la competitividad, se trata de un acuerdo entre diversos actores que establecen acciones no posibles de ejecutar individualmente. Todo ello está englobado en la búsqueda de objetivos de mediano y largo plazo con prioridad frente a los de corto plazo¹⁰².

Entonces, la concertación como primer paso hacia la complementariedad de las regiones, necesita¹⁰³:

¹⁰⁰ *Ibid.*

¹⁰¹ Rosa Lyn Joy Way Bueno (2004). *Cómo establecer prioridades en las Regiones del Perú: Una propuesta de índice de competitividad regional sostenible* (icrs). CIPCA

¹⁰² Delvet (2002). *La concertación como instrumento de creación de empleo a nivel local. El caso del servicio catalán de empleo*. Centro internacional de Formación. CIF, OIT, Doc de trabajo #9.

¹⁰³ Tomado Proyecto Liderazgo, Concertación y Competitividad. Portal de Interregiones Perú, al 3 de abril de 2007, disponible en [<http://www.interregionesperu.org/proylico.com/parteI.htm#inicio1>]

1. Definir un territorio geográfico suficientemente amplio para el planeamiento de proyectos que involucren diversas regiones.
2. Orientación hacia el desarrollo de capacidades para explotar las potencialidades de cada región.
3. Participación proactiva de los actores involucrados en la formulación y desarrollo de proyectos de ámbito interregional (gobiernos, instituciones empresariales, sociedad civil, etc.)
4. Información básica necesaria y metodología para procesarla.

La concertación en la integración regional involucra a la sociedad civil, los gobiernos regionales y locales, el Estado y la empresa privada. La orientación de esta integración regional debe estar volcada hacia el desarrollo competitivo, a través de la elaboración de una metodología específica de trabajo, una visión compartida y el planeamiento de una agenda regional¹⁰⁴.

Sin embargo, poner en marcha los primeros pasos para la formulación de proyectos interregionales no es tarea sencilla. Boggio (2000) señala como una de las grandes debilidades de los procesos de integración: la débil institucionalización de los planes de gobierno, que se traduce en la debilidad de las alianzas, la excesiva focalización local y el descuido en el seguimiento y monitoreo de los proyectos ya ejecutados¹⁰⁵. Como consecuencia, los procesos quedan, en su mayoría, en la formulación de líneas de trabajo; pocos llegan a plantear proyectos y mucho menos a la etapa de ejecución¹⁰⁶.

- **Tipos de complementariedad:**

- **Complementariedad de factores y producción misma**

Este tipo de complementariedad se lleva a cabo en el intercambio de factores de producción tales como la materia prima, mano de obra y tecnología. La formación de clusters empresariales está encaminada en esta misma línea, ya

¹⁰⁴ *Ibid.*

¹⁰⁵ Boggio, María Rosa ed. Espacios locales y descentralización. Lima, Centro Ideas, 2000

¹⁰⁶ Rosa Lyn Joy Way Bueno (2004). Cómo establecer prioridades en las Regiones del Perú: Una propuesta de índice de competitividad regional sostenible (icrs). CIPCA

que la concentración sectorial y/o geográfica de empresas dedicadas a la misma actividad o similares permite que la eficiencia del conjunto en un complejo empresarial sea mayor a la eficiencia de cada empresa individualmente, puesto que se benefician de las externalidades positivas generadas¹⁰⁷.

Se han presentado varias propuestas para la integración de regiones de acuerdo a sus potencialidades. Una de ellas fue elaborada por el foro Iniciativa para la Integración de la Infraestructura Regional Sudamericana (IIRSA). El trabajo de este foro está basado en la identificación de ejes de desarrollo en 12 países incluyendo el Perú y el diálogo entre las autoridades responsables de la infraestructura de transportes, energía y telecomunicaciones¹⁰⁸.

Los ejes identificados por IIRSA que involucran regiones del Perú son:

- **Eje del Amazonas**, que se desarrolla en tres subdivisiones: Red de Hidrovías Amazónicas (Amazonas, Loreto, Ucayali), Hidrovía del Huallaga-Marañón (Piura, Amazonas, Lambayeque, San Martín, Cajamarca, Loreto) y Hidrovía del Ucayali (Huánuco, Junín, Lima, Ucayali, Pasco)
- **Eje Interoceánico Central**, que compromete los departamentos peruanos de Puno, Arequipa y Moquegua.
- **Eje Perú-Brasil-Bolivia**, que compromete los departamentos peruanos de Madre de Dios, Cusco, Puno, Apurímac, Arequipa, Moquegua y Tacna.

Sobre la base de estos ejes, se identifican las actividades dominantes en las regiones que se complementan. Por ejemplo, Amazonas, Loreto y Ucayali comparten productos similares en la producción como: recursos forestales, frutas, plantas medicinales y ecoturismo.

¹⁰⁷Mapa de Potencialidades del Perú: Una primera aproximación a nivel provincial. Lima: PNUD

¹⁰⁸ Tomado del portal de IIRSA, al 3 de abril de 2007, disponible en: http://www.iirsa.org/BancoConocimiento/F/fm_informacion_basica/fm_informacion_basica.asp?CodIdioma=ESP

▪ Camu Camu

Para ilustrar la integración interregional en este grupo, tomemos como ejemplo la producción de Camu Camu, fruta nativa que se desarrolla en zonas inundables. Debido a que este cultivo absorbe gran cantidad de nutrientes, se han identificado que las zonas que cumplen con este requerimiento son las restingas bajas ubicadas en los ríos que tienen origen andino, como el Amazonas, Ucayali y Marañón¹⁰⁹. Así, Loreto (provincias de Maynas, Requena, Loreto, Ucayali, Ramón Castilla, Alto Amazonas), San Martín (Tocache y Lamas) y Ucayali (Coronel Portillo, Padre Abad) son tres potenciales centros de producción de Camu Camu¹¹⁰. Una vez extraída esta materia prima, la producción sería enviada para su transformación a las ciudades de Iquitos y Pucallpa, por tener ventaja tecnológica en la región analizada¹¹¹.

El Camu Camu procesado, es decir, en forma de pulpa, es exportado principalmente a Japón. Según el Ministerio de Agricultura del Perú, se estima que este país requiere 230 mil toneladas anuales que significan una suma de 450 millones de dólares¹¹².

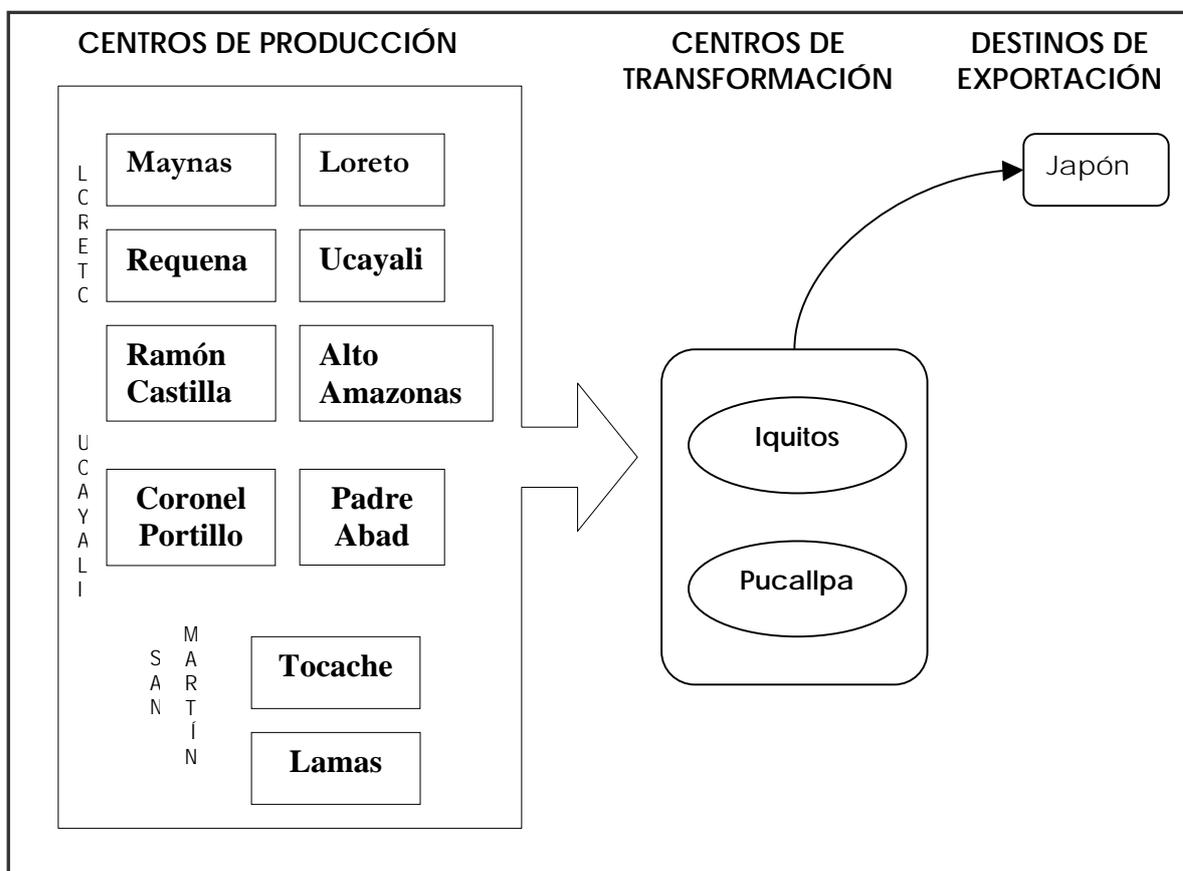
¹⁰⁹ Estas zonas reciben nutrientes a través del proceso de sedimentación que se produce por causa de las inundaciones.

¹¹⁰ Tomado del portal del Ministerio de Agricultura, al 3 de abril de 2007, disponible en: http://www.minag.gob.pe/promisoria_1.shtml

¹¹¹ Manual de Zonificación Ecológica-Económica para la Amazonía Peruana. Capítulo 4, al 3 de abril del 2007, disponible en: <http://www.fao.org/AG/agL/agll/rla128/iap/IIAP3/iap3-04.htm#TopOfPage>

¹¹² El precio actual del Camu Camu es de \$3.2 dólares por kilogramo. Los principales exportadores de Camu Camu en el Perú son: Agrícola San Juan (Backus) y la Empresa AgroIndustrial del Perú. Tomado del portal del Ministerio de Agricultura, al 3 de abril de 2007, disponible en: http://www.minag.gob.pe/promisoria_1.shtml

Gráfico N° 2.1: Complementariedad regional en la producción, transformación y exportación de Camu Camu



Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

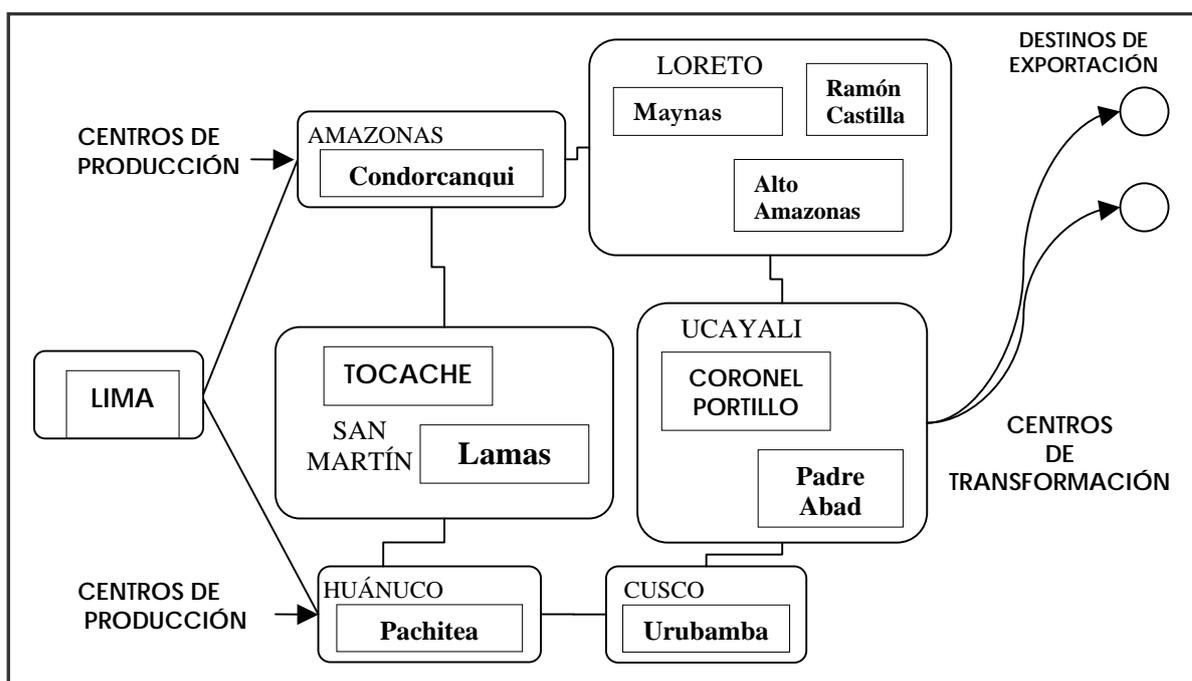
▪ Palma Aceitera

Otro ejemplo de complementariedad regional de materia prima en la Amazonía peruana es la que se muestra en la producción de palma aceitera y sus derivados. Esta planta, a diferencia del Camu Camu, no soporta terrenos inundables¹¹³. Por el contrario, sus necesidades implican luminosidad, radiación solar y temperatura. Tomando en consideración estos factores, los lugares potenciales para el cultivo de palma aceitera están centrados en los departamentos de Loreto (Alto Amazonas, Maynas, Ramón Castilla), Amazonas (Condorcanqui), San Martín (Lamas, Tocache), Ucayali (Padre Abad, Coronel

¹¹³ Debido a los requerimientos particulares de la palma aceitera, el terreno debe contar con una red de drenaje (limpieza de ríos, apertura de zanjás, etc.). Los terrenos inundados pueden tener buenos rendimientos cuando pueden drenarse. Tomado de Plan Nacional de Promoción de la palma aceitera Perú 2000-2010. MINAG.

Portillo), Huánuco (Pachitea), Cusco (Urubamba). La producción de palma aceitera tiene como principales actores a los agricultores productores de palma, las empresas extractoras de aceite crudo, las industrias refinadoras de aceites vegetales, los distribuidores mayoristas, minoristas y consumidores finales. Una vez extraído el fruto fresco de la palma, éste es llevado a un proceso de transformación, el cual tiene lugar en los departamentos de Ucayali (Coronel Portillo)¹¹⁴, San Martín (Tocache)¹¹⁵ y Lima¹¹⁶. Finalmente, el producto transformado de los frutos de palma aceitera, en forma de aceites crudos y otros, se distribuye en el mercado nacional e internacional. Los principales destinos internacionales son México, Holanda y Gran Bretaña.

Gráfico N° 2.2: Complementariedad regional en la producción, transformación y exportación de palma aceitera



Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

¹¹⁴ OLAMSA S.A., en el departamento de Ucayali, administra una planta extractora de aceite con una capacidad para procesar 6 toneladas de frutos fresco por hora y capacidad potencial para procesar 18 toneladas.

¹¹⁵ Industrias del Espino S.A., ubicada en el departamento de San Martín, se dedica a la extracción y comercialización de los frutos de palma aceitera en derivados de aceites y grasas comestibles, así como de la industrialización, envasado y comercialización de jabones y artículos de lavar. Tomado de Informe de clasificación de Palmas del Espino S.A. y subsidiaria. Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Junio 2005.

¹¹⁶ En el departamento de Lima existen 8 procesadoras de aceites vegetales; sin embargo, palma tiene que competir con otros insumos oleaginosos. Tomado de Plan Nacional de Promoción de la palma aceitera Perú 2000-2010. MINAG.

▪ **Kiwicha**

Con respecto a los cultivos andinos, las regiones de Ancash, Cajamarca, Junín, Cusco, Arequipa, Ayacucho y Huancavelica se complementan en la producción Kiwicha. Este cultivo tiene una alta tasa de actividad fotosintética a temperaturas elevadas, lo que lo hace rico en nutrientes. Además, es muy resistente a las sequías y la salinidad del suelo. Según el Ministerio de Agricultura, la cosecha de Kiwicha presenta rendimientos bajos (1000kg/ha) debido al parcelamiento de los campos de cultivo, donde se encuentran gran cantidad de agricultores con pocas hectáreas cada uno (1 a 2 hectáreas por agricultor)¹¹⁷.

La complementariedad en este cultivo comienza a partir de la organización de los productores en sus respectivas regiones; de esta manera, se lograría aumentar el rendimiento por hectárea. El siguiente paso, la comercialización, se realiza a través de las ferias locales y regionales. Por ejemplo, en el departamento de Puno se realizan las ferias denominadas K'atos donde se comercializa la producción de comunidades campesinas y pequeños productores. A partir de ellas, parte de la producción se destina a mercados de mayor demanda como Cusco, Arequipa y Lima.

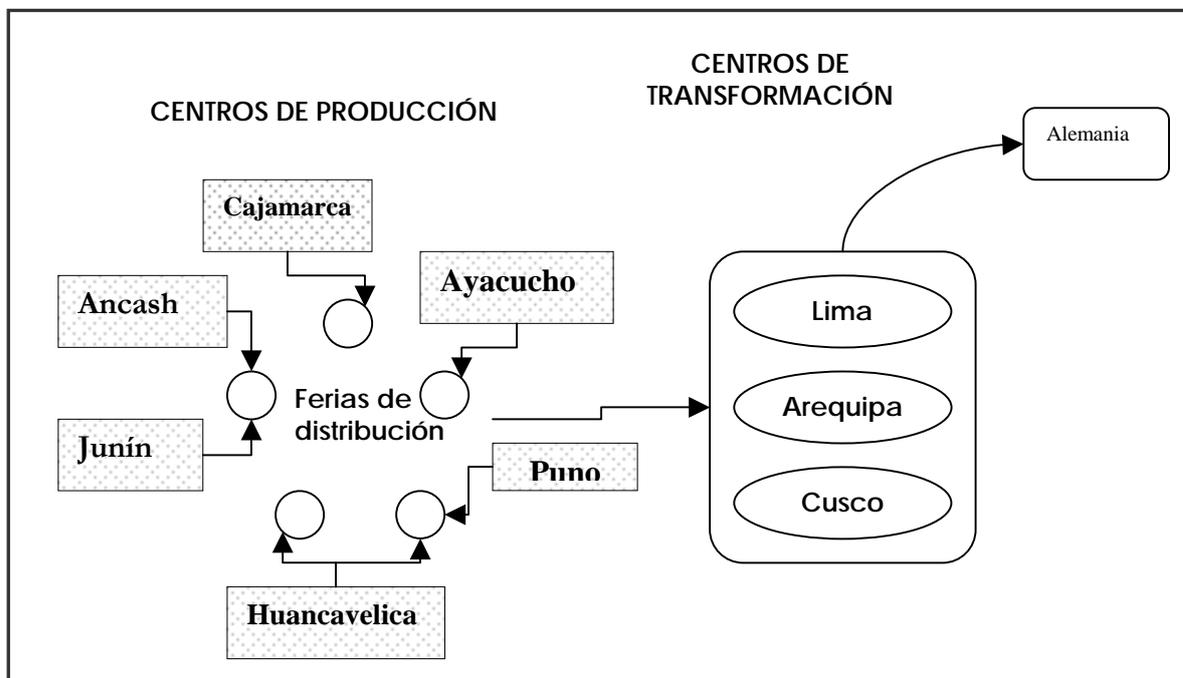
En los grandes mercados, el acopiador transportista vende el producto a un mayorista y este último se encarga de la distribución a los detallistas y a los centros de procesamiento¹¹⁸. En estos últimos, el procesamiento de la kiwicha permite obtener productos derivados como harinas crudas e instantáneas, pops y cereales¹¹⁹. Los principales centros de exportación de kiwicha son Alemania, Estados Unidos, Japón, Holanda y Bélgica.

¹¹⁷ Tomado del portal electrónico del Ministerio de Agricultura, al 5 de abril de 2007, disponible en: http://www.minag.gob.pe/agricola/pro_andinos.shtml

¹¹⁸ http://www.rlc.fao.org/prior/segalim/prodalim/prodveg/cdrom/contenido/libro07/Cap3_10.htm

¹¹⁹ Juan Risi Carbone (2005). Estrategia para el Desarrollo de Productos Andinos en el Perú. Presentación de Ministerio de Agricultura del Perú, al 5 de abril de 2007, disponible en <http://portal.concytec.gob.pe/portal/upload/juanrisi.pdf>

Gráfico N° 2.3: Complementariedad regional en la producción, transformación y exportación de Kiwicha



Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Otro producto que refleja la complementariedad de las regiones andinas es la lana de alpaca. Los departamentos más importantes en la crianza de alpaca son Puno, Cusco, Ayacucho, Arequipa y Huancavelica. El 85% de la producción de alpacas proviene de pequeños productores, de los cuales una parte cría hatos de 50 animales o menos, y otros están organizados en comunidades campesinas. Por su parte, los medianos productores generan cerca del 10% de la producción; mientras que las empresas privadas dedicadas a la crianza de alpacas en forma extensiva producen el 5%.

El proceso comienza con la esquila, la cual se realiza en las mismas unidades productivas, cada año se esquila al 60% de los animales, el 86% de esta fibra es de color blanco, mientras el 14% restante son de diversos colores: negro, gris, café, etc.¹²⁰. Luego, se procede a una clasificación manual en la cual se separa el

¹²⁰ Tomado del portal electrónico del Instituto Nacional de Investigación Agraria. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.inia.gob.pe/boletin/boletin0021/PROYECTO%20CAMELIDOS.htm>]

vellón según calidades. La comercialización se realiza a través de ferias; por ejemplo, el 8 de diciembre se realiza la Feria de Exposición de Camélidos Sudamericanos, Agropecuaria y Artesanal de Macusani (FECASAM) en el departamento de Puno¹²¹. En ella, se fija tradicionalmente el precio de la fibra para la próxima campaña. La fibra de alpaca se destina principalmente a los departamentos de Arequipa y Cusco, por tener ventajas para la transformación y la exportación de la misma¹²².

El proceso industrial del tratamiento de la lana de alpaca comienza con el lavado de impurezas, pasando por el cardado, hiladura, y finalmente teñido. Las grandes empresas dedicadas a la producción de hilos, telas y confecciones están representadas por grupos económicos como el Grupo Inca, el Grupo Mitchell y el Grupo Sarfaty, los cuales compran aproximadamente el 88% de la fibra.

En su planta textil el acopiador mayorista realiza la selección y entrega de la fibra¹²³. Los exportadores de confecciones de punto de alpaca dirigen sus productos principalmente a los mercados de Estados Unidos, Alemania, Inglaterra, Francia, Japón y España¹²⁴.

¹²¹ Tomado de la páginas web de la ciudad de Macusani A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [http://es.geocities.com/macusaniweb/fecasam/fecasam_antecedentes.htm]

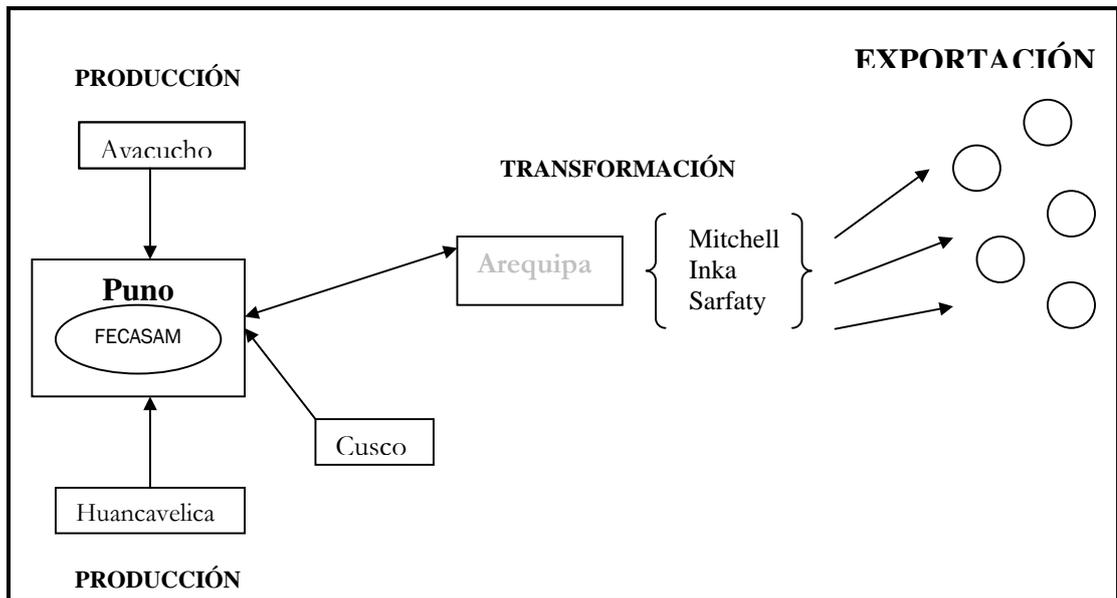
¹²² Tomado del portal electrónico del Instituto Nacional de Estadística e Informática. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.inei.gob.pe/biblioineipub/bancopub/Est/Lib0018/cap34002.htm>]

¹²³ Tomado del portal electrónico del Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en:

[http://www.mincetur.gob.pe/comercio/otros/penx/pdfs/Tejido_Prendas_de_Alpaca.pdf]

¹²⁴ *Ibid.*

Gráfico N° 2.4: Complementariedad regional en la producción, transformación y exportación de productos de lana de alpaca en Perú



Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

o **Complementariedad de la producción de bienes y servicios:**

Este tipo de complementariedad se refiere al intercambio de bienes o servicios entre dos zonas geográficas. Este intercambio resulta beneficioso en la medida que cada una de las zonas posee ventaja comparativa en la producción del bien que vende y no en la del que compra. Esta complementariedad es conocida como comercio intersectorial puesto que se transan productos finales de distintas cadenas productivas.

Un ejemplo de este tipo de complementariedad es el caso del departamento de Huancavelica (el más pobre del país, con un índice de pobreza de 84.4%¹²⁵). Huancavelica se dedica principalmente a la producción y comercio de carne de ovino, vacuno y de camélidos. Asimismo, produce, aunque en menor volumen, menestras y hortalizas. No obstante, se complementa con Huancayo puesto que

¹²⁵ Tomado del portal electrónico de La República. A la fecha 14 de Abril de 2007, disponible en: [http://www.larepublica.com.pe/index.php?option=com_content&task=view&id=92654&Itemid=484&fec ha_edicion=2005-10-25]

la mayor parte de verduras provienen de allí a través de las carreteras o ferrocarril.

Esta complementariedad en la producción de bienes entre las localidades de Huancavelica y de Huancayo se manifiesta, por ejemplo, en las ferias locales que se realizan los días lunes en la capital del distrito de Mariscal Cáceres, o en las ferias del distrito de Izcuchaca que se llevan a cabo los días miércoles. Llegan gran cantidad de intermediarios, para comprar los diversos productos agropecuarios en la misma chacra y venderlos en la ciudad de Huancavelica, Huancayo, y Ayacucho principalmente¹²⁶. Por lo tanto, un desarrollo de canales de comercialización va de la mano con una mayor articulación vial. Obras como la construcción del primer nivel de la carretera que unirá Huancavelica y Huancayo caminan en este sentido.

Otro ejemplo es el del caso del Cuzco. Ahí, además de las conocidas ferias artesanales que se realizan en Chinchero todos los domingos en la Plaza de Armas, hay ferias menores los martes y jueves. En estas ferias comerciales, se venden prendas hechas de lana de oveja, llama y alpaca, así como artesanía de todo tipo e instrumentos musicales autóctonos. Se trata de intercambiar productos de la zona, por otros productos, utensilios y artículos traídos de regiones vecinas.

Dentro de los principales productos que ofrecen los vendedores chincheros es posible mencionar a la papa, chuño y chicha blanca, también chicharrón de puerco y hasta chancaca¹²⁷. Por otro lado, de Urubamba llegan vendedores de hojas de coca, café y limones. Los comerciantes de Maras ofrecen coca, café, mote, naranjas, plátanos y asnapa¹²⁸. De Yucay llega gente para vender nísperos, maíz, hojas de coca, col y rocotos. Los vendedores provenientes de Ayarmaka traen cebollas, tarhui, papas y ocas¹²⁹. De Huayllabamba provienen rocoto y

¹²⁶ Tomado del portal electrónico del Distrito de Mariscal Cáceres (Huancavelica). A la fecha 14 de abril de 2007, disponible en: [<http://ertic.inictel.net/web3/mcaceres/index.shtml?apc=c11-&s=f>]

¹²⁷ Tomado del portal electrónico de la Guía del Cusco. A la fecha 14 de abril de 2007, disponible en: [<http://guiadelcusco.perucultural.org.pe/dest92.htm>]

¹²⁸ *Ibid.*

¹²⁹ *Ibid.*

limones¹³⁰. Cabe mencionar que la mayor parte de compradores y vendedores son mujeres. Además, los comerciantes son mayormente los mismos productores, aunque también se presentan intermediarios de diferentes regiones como Cusco, Maras, Urubamba y Yucay.

o **Complementariedad entre proveedores de bienes públicos**

En la región de La Libertad, a inicios del año 2006, el gobierno regional rehabilitó el tramo de carretera comprendido entre Llacamate y Huaraday. De este modo, los agricultores de los centros poblados aledaños podrán tener mayor acceso a la costa de La Libertad. Esta mayor comunicación con la costa permite a los agricultores de la zona de la sierra no solo buscar nuevos mercados para sus productos en nuestro país, sino también en el mercado extranjero al poder acceder a los puertos con una mayor facilidad. Además, esta red vial contribuye a integrar las provincias de Santiago de Chuco y Virú con la capital de esta región, Trujillo¹³¹.

Estos son solo algunos ejemplos que evidencian la existencia de complementariedades entre distintas áreas geográficas del Perú. Esta complementariedad surge a partir de las características propias de cada zona, en términos de posesión de recursos. Estas características las llevan a tener ventajas comparativas en determinados productos, en la medida que son capaces de producirlos a un menor costo relativo.

Si bien la diferencia relativa de las dotaciones iniciales de los recursos (ubicación geográfica, factores naturales, etc.) determina que una región tenga ventaja comparativa en la producción de un bien frente a otra región¹³² (ventaja comparativa natural o estática), no se debe perder de vista la necesidad de invertir en busca de un mayor desarrollo tecnológico con el fin de aprovechar de mejor manera estas ventajas. Así, se requiere una búsqueda constante de mayor capacitación, investigación y desarrollo

¹³⁰ Tomado del portal electrónico de Discover Cusco. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.discovercusco.com/chinchero-mercado-artesanal.htm>]

¹³¹<http://www.regionlalibertad.gob.pe/opciones/noticias.asp?codigo=231>

¹³² Perry Guillermo, De Ferrati David, Lederman Daniel, Maloney William (2002). Ventaja comparativa, diversificación y comercio intrasectorial: determinantes y consecuencias. En el libro "De los recursos naturales a la economía del conocimiento". Banco Mundial. Abril de 2002.

tecnológico para generar incrementos continuos en la productividad y construir ventajas comparativas dinámicas.

De este modo, el aprovechamiento de estas complementariedades actúa generando sinergias, desempeñando de manera eficiente sus procesos productivos y reasignando sus recursos de manera más eficiente. Ello que deviene en un paso hacia la generación de riqueza.

Capítulo 3: ¿Qué falta hacer?: Evidencia empírica y propuestas para una mayor generación de riqueza en el Perú

En el Perú, el crecimiento económico continuo de 6% promedio anual¹³³ que se ha mostrado en conjunto durante el periodo 2001 – 2006 resulta poco congruente con un mayor bienestar a nivel microeconómico. Esto se manifiesta en una reducción poco efectiva de los niveles de pobreza, lo cual se refleja en las cifras, ya que esta disminuyó únicamente 2.7 puntos porcentuales (de 54.3% a 51.6%)¹³⁴.

Para que sea posible aprovechar de manera eficiente las potencialidades de las regiones y asignar adecuadamente los recursos, es indispensable reforzar los mecanismos a través de los cuales, tanto el Estado como el sector privado, establecen condiciones para incrementar la producción (riqueza) distribuyendo mejor los beneficios del crecimiento.

Para el establecimiento de propuestas que busquen una mayor generación de riqueza, se debe procurar tomar como base experiencias que hayan resultado exitosas. Del mismo modo, es necesario tener en consideración aquellas experiencias cuyo resultado fue poco significativo o favorable para la consecución de una mayor riqueza de la población en situación de pobreza.

Cabe recordar que en el presente trabajo se concibe al sector privado como principal motor de la generación de riqueza y por ende del desarrollo económico y productivo. Sin embargo, es necesario que se configuren articulaciones entre las instituciones del Estado y los actores privados y que confluyan en políticas nacionales.

En este sentido, este capítulo proporciona una serie de propuestas sobre la base de la evidencia empírica existente, tanto a nivel nacional como internacional, previo análisis del marco teórico relevante. Estas propuestas se encuentran orientadas a mejorar las oportunidades para generar riqueza en el Perú desde diversas aristas. En primer lugar, se

¹³³ Tomado del Portal Electrónico de The Third World Institute - Social Watch. Al día 19 de febrero de 2007, disponible en [http://www.socialwatch.org/es/informeImpreso/pdfs/peru2006_esp.pdf]

¹³⁴ Las cifras sobre reducción del nivel de pobreza corresponden al periodo 2001 – 2004. **Mendoza, Waldo y Juan Manuel García (2006)**. *Perú, 2001 – 2005: Crecimiento y Pobreza*. (Lima, PUCP). P: 19. Tomado del portal electrónico de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP). A la fecha 27 de febrero de 2007, disponible en: [<http://www.pucp.edu.pe/economia/pdf/DDD250.pdf>]

trabaja el tema de institucionalidad, incluyendo resultados de investigaciones anteriores así como ejemplos en materia de trabas administrativas y titulación. Una mejora a nivel institucional genera condiciones más adecuadas para el desarrollo de las propuestas de generación de riqueza.

Una segunda sección, contempla propuestas para un mayor fomento de la competitividad del sector privado, de manera especial la de los micro y pequeños empresarios. Así, este acápite contiene un análisis acerca de los servicios financieros y micro financieros y su función como proveedor de créditos, así como sugerencias para incentivar una mayor penetración de los servicios financieros.

Finalmente, en la medida que existen personas con escasos recursos (equivalente a 19.2% del total de la población peruana¹³⁵), en zonas con relativamente pocas potencialidades, resulta necesario que el Estado dirija sus políticas con mayor intensidad. En este marco, se establecen recomendaciones para redefinir las políticas públicas. Estos son los temas que se incluyen en la última sección.

3.1 Institucionalidad:

Una de las explicaciones para el escaso crecimiento a nivel microeconómico es precisamente la falta de un adecuado marco institucional¹³⁶. El marco institucional implica un conjunto de reglas de juego que se expresan en normas, organizaciones, así como en su grado de cumplimiento y credibilidad¹³⁷. Resulta importante entonces mejorar la calidad de estas reglas de juego en la medida que condicionan los incentivos que reciben los agentes económicos, quienes influyen en la actividad económica a través de sus decisiones¹³⁸.

¹³⁵ Tomado del portal electrónico de PALESTRA (Portal de Asuntos Públicos de la Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP). A la fecha 21 de marzo de 2007, disponible en: [http://palestra.pucp.edu.pe/index.php?id=216]

¹³⁶ **M. MacFarlan, H. Edison y N. Spatafora (2003).** *World Economic Outlook*. Capítulo III, FMI.

Tomado del portal electrónico de Analítica Research. A la fecha 19 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.analitica.com/va/economia/opinion/2784421.asp]

¹³⁷ Tomado del portal electrónico de la investigación “Calidad institucional y crecimiento económico: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”, financiada por la Fundación Ramón Areces. A la fecha 19 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.calidadinstitucional.org/index.html]

¹³⁸ **Rodrik, Dani (1999).** *Institutions for high – quality growth: What they are and How to acquire them*. (USA, Harvard University). P: 2.

Tomado del portal electrónico de la Universidad de Harvard . A la fecha 27 de Marzo de 2007, disponible en:[http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/institutions.PDF]

Martínez (2007) realiza una revisión de estudios de corte transversal; sobre la base de ello, sostiene que la calidad de las instituciones mejora el crecimiento económico. Además, afirma que la literatura de inicios de los años noventa utilizaba variables tales como violencia política y libertades civiles como *proxy* de las instituciones. En cambio, la literatura más reciente se centra en medidas que capturan la calidad institucional a través del grado de corrupción, calidad burocrática y riesgo de expropiación¹³⁹.

Asimismo, Rodrik et al (2002) encuentran que las instituciones poseen un efecto directo sobre el ingreso, el cual es positivo y amplio. Además de este efecto directo, también se reconoce la existencia de un impacto indirecto sobre el crecimiento y el desarrollo económico. Esto se debe a que un mejor marco institucional pueden conducir a un incremento en la inversión, “a una mejor administración de diversidad de etnias y conflictos que se dan entre ellas, a mejorar políticas, y al incremento del stock de capital social de una comunidad”¹⁴⁰.

Algunos estudios econométricos han tratado de estimar el efecto que tienen los factores institucionales sobre el crecimiento económico de largo plazo de los países. Por ejemplo, Keefer y Knack (1995) calculan que de ocurrir una mejora de la variable institucional (medida por el indicador de la *International Country Risk Guide – ICRG*¹⁴¹) en una desviación estándar se produciría un aumento en la tasa de crecimiento de la renta *per cápita* en 1.24 puntos porcentuales¹⁴². Asimismo, Hall y Jones (1999) obtienen que un incremento de 1% en la variable de infraestructura social¹⁴³ se encuentra asociado con un producto por trabajador 5% mayor¹⁴⁴.

¹³⁹ **Martínez, Javier (2007)**. *Las instituciones y el desarrollo económico: un análisis breve*. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 73.

Tomado del portal electrónico de la Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales y Jurídicas. A la fecha 25 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2007/jmmdes.htm]

¹⁴⁰ *Ibid.*

¹⁴¹ ICRG es elaborado por Political Risk Services Group analiza, tanto en países desarrollados como en los países emergentes, los entornos económicos, financieros y políticos. En este último caso, construye indicadores de riesgo político a partir de un análisis subjetivo de la data disponible.

¹⁴² **Sebastián, Carlos (2004)**. *Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico*. (España). P: 24.

¹⁴³ Hall y Jones denominan infraestructura social a los factores institucionales. Utilizan los indicadores de la *International Country Risk Guide* y los combinan con el índice de apertura de la economía elaborado por Sachs y Warner (1995).

¹⁴⁴ **Sebastián, Carlos (2004)**. *Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico*. (España). P: 25.

Los resultados provistos por estas investigaciones evidencian la relación existente entre un mejor nivel de institucionalidad y un mayor crecimiento económico. En este marco, se presenta a continuación una serie de propuestas con el fin de mejorar la institucionalidad desde diversos ángulos.

3.1.1 Trabas Administrativas:

- **Teoría y evidencia empírica internacional.-**

En materia institucional, la existencia de trabas administrativas constituye una serie de limitantes para la formación y formalización de nuevas empresas que serán las responsables de la generación de riqueza. Esto implica que se desincentiva su creación o que la empresa se crea pero sin obedecer las normas, por lo que pasa a ser parte de la economía informal. Roca y Sebastián (2006) sostienen que las regulaciones que se realizan a la actividad empresarial, tales como las restricciones administrativas para comenzar un negocio u otros trámites que se deben ejecutar durante el ejercicio del negocio, constituyen determinantes de la menor formalidad en la creación de empresas. Otros determinantes mencionados son el grado en que se cumplen las leyes, o la independencia y eficacia de la Justicia¹⁴⁵.

Del mismo modo, Ramales y Díaz (2005) afirman que la proliferación de reglamentos y trámites encarecen las actividades productivas, debido a que se deben destinar recursos para acatarlos. A medida que este costo se va incrementando, se genera un incentivo económico para que las empresas evadan estas trabas administrativas¹⁴⁶.

La teoría económica acerca de las trabas administrativas como limitantes para la creación y el desempeño de las empresas va en línea con la evidencia empírica existente. Esto se manifiesta en los resultados derivados de la encuesta sobre

¹⁴⁵ **Roca, Jerónimo y Carlos Sebastián (2006).** *Determinantes de la economía informal*. P: 4

¹⁴⁶ **Ramales Osorio, Martín Carlos y Mónica Díaz Oledo (2005).** *La economía informal en México: Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites*. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48. Tomado del portal electrónico de la Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales y Jurídicas [http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm#_ftn8]

calidad institucional aplicada a empresarios de Andalucía, Cataluña y Madrid en el marco de la investigación “Calidad Institucional: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”¹⁴⁷. Este proyecto es dirigido por el profesor Carlos Sebastián (Universidad Complutense de Madrid, España)¹⁴⁸.

Sobre una calificación del 1 al 6, donde 1 significa “mayor obstáculo” y 6 “menor obstáculo”, a la pregunta acerca de si la tramitación de permisos y licencias para la apertura de nuevas instalaciones era un obstáculo para las actividades económicas, alrededor del 54.75%¹⁴⁹ del total de empresarios entrevistados (equivalente a 1,706) consideraba que sí era un obstáculo. Los resultados más detallados se pueden apreciar en la siguiente tabla¹⁵⁰:

Cuadro N° 3.1: ¿La tramitación de permisos y licencias para la apertura de instalaciones es un obstáculo para las actividades económicas? (1 significa “mayor obstáculo” y 6 “menor obstáculo”)

	1	2	3	4	5	6	# Obs.
Andalucía	33.61%	26.43%	19.88%	9.22%	6.35%	4.51%	488
Cataluña	27.94%	25.8%	23.66%	11.45%	7.18%	3.97%	655
Madrid	27.53%	23.8%	22.74%	10.66%	8.7%	6.57%	563
TOTAL	29.43%	25.32%	22.27%	10.55%	7.44%	4.98%	1,706

Fuente: Encuesta sobre calidad institucional (España)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

¹⁴⁷ Tomado del portal electrónico de la investigación “Calidad institucional y crecimiento económico: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”, financiada por la Fundación Ramón Areces. A la fecha, 20 de marzo de 2007, el cuestionario de la encuesta sobre calidad institucional se encuentra disponible en: [<http://www.calidadinstitucional.org/ourdocs/cuestionario.pdf>].

¹⁴⁸ Tomado del portal electrónico de la investigación “Calidad institucional y crecimiento económico: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”, financiada por la Fundación Ramón Areces. A la fecha 19 de marzo de 2007, disponible en: [<http://www.calidadinstitucional.org/equipo.html>]

¹⁴⁹ Para el cálculo de este porcentaje, se tomo en cuenta el total de empresarios que respondió las alternativas 1 ó 2.

¹⁵⁰ Tomado del portal electrónico de la investigación “Calidad institucional y crecimiento económico: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”, financiada por la Fundación Ramón Areces. A la fecha, 20 de marzo de 2007, las tablas de los resultados de la encuesta sobre calidad institucional están disponibles en: [<http://www.calidadinstitucional.org/ourdocs/tablasb1.pdf>]

Los procedimientos administrativos implican requerimiento de recursos en términos de dinero, tiempo o esfuerzos para buscar, negociar o concluir un intercambio. En suma, estos constituyen los denominados costos de transacción.

En la medida que los costos de transacción son altos, ya sea por numerosos requisitos para la obtención de licencias o por regulaciones del gobierno, estos tienden a mermar las ganancias potenciales del intercambio comercial¹⁵¹. Respecto de este tema, *Doing Business 2005*, estudio realizado por el Banco Mundial, sostiene que “los países que facilitan de una mejor manera la apertura de negocios y empresas son los que actualmente han alcanzado los niveles más altos de desarrollo”. Por el contrario, aquellos países que colocan más “barreras y trabas a sus ciudadanos y empresas, finalmente, terminan generando menos inversiones y empleo local¹⁵².

Lo sostenido por el Banco Mundial tiene coherencia con la evidencia acerca de los trámites y costos de formalización en los que se incurre. Ramales y Díaz (2005) proveen información en torno a estas cifras, tanto para países desarrollados como no desarrollados. El siguiente cuadro muestra que en países con menor nivel de desarrollo, el proceso requerido para formalizar una empresa es de mayor duración al que se presenta en países desarrollados, observándose notables diferencias.

¹⁵¹ **Gwartney, James D. y Richard Stroup (2002).** *Diez Elementos claves de Economía.* (CATO Institute). P: 5. Tomado del portal electrónico de CATO Institute. A la fecha 29 de marzo de 2007, disponible en: [<http://www.elcato.org/publicaciones/libros/lib-0965305406-2002-12-06.pdf>]

¹⁵² **Ciudadanos al Día (2005).** *Mapeo de Iniciativas de Simplificación de Trámites Municipales y Diseño de un Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales para las empresas en el Perú.* p. 5

Cuadro N° 3.2: Trámites y costos de la formalización en algunos países¹⁵³

País	N° pasos o trámites	N° días hábiles que se necesitan	Costo relativo al PIB (1999)	Costo nominal en \$	Índice de corrupción (1999)
México	15	67	57%	2,492	61
Canadá	2	2	1.50%	280	5
EE.UU	4	4	0.50%	150	18
Argentina	14	48	10%	774	71
Chile	10	28	13%	620	19
Brasil	15	63	20%	890	45
Venezuela	15	124	11%	423	77
Prom. 85 países	10	47	48%	3,873	N. D.

Fuente: Centro Internacional para la Empresa Privada (CIPE)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

De este modo, por ejemplo, en países como México, Venezuela, Argentina y Brasil, la cantidad de pasos o trámites que se deben realizar para constituir y formalizar una empresa equivale, en promedio, a 15. En cambio, en países más desarrollados, tales como Estados Unidos o Canadá, el número de estos trámites son considerablemente menores (cuatro y dos, respectivamente). Aún más, el número de trámites requeridos en estos países de América Latina es superior al promedio de 85 países según un estudio realizado por Ramales y Díaz (2005).

Además, la cantidad de días hábiles necesarios para el proceso de formalización en los países en vías de desarrollo es abismalmente superior a la que se presenta en los países desarrollados (tal y como es posible observar en el Cuadro N° 3.2). Así, en Venezuela, los días requeridos para la realización de los trámites alcanzan los 124; en tanto que en México y Brasil, estos son equivalentes a 67 y 63, respectivamente. En contraposición a estas cifras, se hallan las que

¹⁵³ **Ramales Osorio, Martín Carlos y Mónica Díaz Oledo (2005).** *La economía informal en México: Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites.* En Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48. Tomado del portal electrónico de la Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales y Jurídicas [http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2005/mcro-informal.htm#_ftn8]

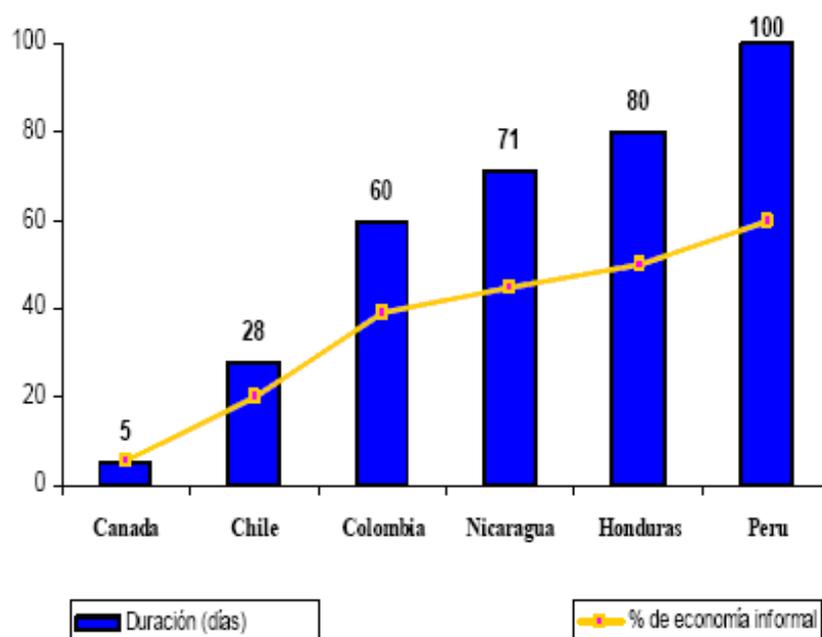
presentan Estados Unidos y Canadá, en donde a un poblador le tomaría únicamente tres días, en promedio, culminar con el proceso de formalización de su empresa.

Cabe mencionar que el costo que implican los trámites en México es más alto que en otros países de Latinoamérica, tales como Brasil (20% del PIB), Chile (13% del PIB) y Venezuela (11% del PIB). Como era de esperarse, también es mucho más alto que los presentados en Canadá (1.5% del PIB) y Estados Unidos (0.5% del PIB)¹⁵⁴.

Los datos mencionados comparten una relación con los niveles de informalidad de las economías. Esto se encuentra demostrado por las cifras provistas por el Banco Mundial. Tal y como se puede apreciar en el Gráfico N° 3.1, existe una relación positiva entre el número de días que implica la realización de un trámite y el grado de informalidad que presenta la economía de un determinado país.

¹⁵⁴ *Ibid.*

Gráfico N° 3.1: Duración del registro de empresas y nivel de informalidad¹⁵⁵



Fuente: **Rada, Kristtian (2005)**. Simplificación de Trámites a nivel municipal. (International Finance Corporation, Banco Mundial).

Por ejemplo, si se compara a Perú con otro país de América Latina, como Colombia, es posible apreciar que mientras que en el segundo el proceso de tramitar la formalización empresarial dura alrededor de 60 días, en el primero tarda 100 días (1.7 veces lo presentado en Colombia). Aún más, al realizarse esta comparación con Chile, se percibe que la duración de trámites en el Perú (en términos de días) significa más de 3.5 veces la que se da en la economía chilena.

Cabe resaltar que la mayor duración de estos procesos va de la mano con un mayor porcentaje de informalidad de la economía. Así, mientras las economías

¹⁵⁵ **Rada, Kristtian (2005)**. Oficina de Asistencia Técnica para Latinoamérica y el Caribe. Simplificación de Trámites a nivel municipal. (International Finance Corporation – IFC, Banco Mundial). Tomado del portal electrónico del Programa Iberoamericano de Cooperación Institucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (IBERPyme). A la fecha 30 de marzo de 2007, disponible en: [<http://www.iberpymeonline.org/XXSLAMP/KristtianRadaWorldBank.pdf>]

chilena y colombiana poseen un nivel aproximado de informalidad de 20% y 40%, respectivamente, la peruana alcanza un 60%¹⁵⁶.

Es así que, a partir del gráfico, resulta posible concluir que en países con mayor nivel de desarrollo y menor grado de informalidad de sus economías, la realización de trámites para formalizar las empresas tiende a ser más simplificada, en la medida que la duración es menor (menos cantidad de días).

En este sentido, resulta relevante el establecimiento de reglas de juego claras, sobretodo en términos de trámites para las empresas (por ejemplo, en cuestiones como licencias de funcionamiento, costos de adquisición, entre otros). El objetivo es que se contribuya a la conformación de un mejor clima para las inversiones.

Hacia esta dirección caminan distintos países en el mundo. En cuanto a la evidencia internacional, existen experiencias de simplificación de trámites municipales relacionados con la constitución de empresas en otros países de América Latina. Con el objetivo de rescatar estas experiencias, se analizarán los casos de Costa Rica y El Salvador.

En Costa Rica, se está trabajando con un Sistema Integrado de Simplificación de Trámites con el apoyo de FUNDES. Esta es una organización privada no lucrativa que busca impulsar el desarrollo competitivo de las pequeñas y medianas empresas¹⁵⁷.

La base de este proceso de simplificación de trámites para la constitución de empresas es la conformación de una ventanilla única que esté especializada en los trámites asociados con el registro de empresas. De esta manera, al unificarse los procesos, se hace posible la eliminación de requisitos innecesarios y costosos, reduciéndose el número de trámites, el tiempo desperdiciado y los costos en los cuales se debe incurrir¹⁵⁸. En el siguiente cuadro, se muestran

¹⁵⁶ *Ibíd.*

¹⁵⁷ Tomado del portal electrónico de FUNDES. A la fecha 03 de marzo de 2007, disponible en [<http://www.fundes.org.cl>]

¹⁵⁸ Tomado del portal electrónico de Telenoticias (Lunes Financiero) en Teletica.com (Canal 7 de Costa Rica). A la fecha 31 de marzo de 2007, disponible en:

algunos resultados cuantitativos¹⁵⁹ del proceso de simplificación implementado en las municipalidades de Costa Rica:

Cuadro N° 3.3: Logros del Sistema Integrado de Simplificación de Trámites en Costa Rica

Municipalidad	Requisitos (% reducción)	Tiempo (% reducción)
Alajuela	57	84
San José	46	76
Cartago	33	87
Atenas	25	74
Grecia	33	33
Palmares	29	60
Poás	60	50
Valverde Vega	50	75
Alfaro Ruiz	36	100
Heredia	53	79
Libera	42	83
Puntarenas	50	70
Naranjo	50	97
San Carlos	59	97
San Mateo	33	90
San Ramón	50	54

Fuente: Castillo Artavia, Geovanny (2005). Simplificación de trámites de registro, funcionamiento y cierre de empresas: Una estrategia para mejorar la competitividad de la PYME. (Costa Rica, FUNDES)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

El impacto que este sistema ha generado ha significado una reducción de 83%, en promedio, en cuanto al tiempo que tarda la realización de un trámite, de

[http://www.teletica.com/archivo/tn7/finanzas/2005/07/dos_proyectos.htm]

¹⁵⁹ Los resultados cuantitativos presentados en el cuadro, así como las cifras referentes al impacto generado por el sistema de simplificación de trámites en Costa Rica, fueron obtenidos de **Castillo Artavia, Geovanny (2005)**. *Simplificación de trámites de registro, funcionamiento y cierre de empresas: Una estrategia para mejorar la competitividad de la PYME*. (Costa Rica, FUNDES).

50%, en promedio, del número de requisitos. Asimismo, generó que se redujera en un 70%, en promedio, el número de pasos del proceso y en un 50% el número de visitas que tiene que realizar el empresario a la municipalidad. Además, se han eliminado la inspección previa y las licencias provisionales.

Cabe resaltar como resultados relevantes que esta simplificación de trámites ha contribuido a un aumento del 30% del número de empresas formalizadas. Esto, a su vez, ha generado un incremento de la recaudación tributaria municipal de un orden de 25%.

Respecto de la experiencia de El Salvador, se ha implementado un Punto de Atención Empresarial (PAE)¹⁶⁰, el cual tiene como fin brindar formularios, información acerca de saldos, deudas y otros trámites de las empresas. El objetivo es que se otorgue información completa y se realicen los trámites en un único punto de atención. El PAE trabaja con la colaboración de FUNDES, FUNDAPYME¹⁶¹ y State Secretariat for Economic Affairs (SECO).

Bajo el proceso anterior de trámites, el contribuyente debía realizar 98 pasos, cumplir con 17 requisitos y esperar un promedio de 22 días hábiles para poder inscribir su empresa (teniendo en cuenta si se requiere solvencia e inspección)¹⁶². Sin embargo, bajo la dinámica del PAE, estas actividades se simplifican tal y como se puede apreciar en el cuadro que se muestra a continuación¹⁶³:

¹⁶⁰ Tomado del portal electrónico de la Alcaldía Municipal de San Salvador. A la fecha 22 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.amss.gob.sv/pae/pae_concepto.htm]

¹⁶¹ FUNDAPYME promueve e impulsa el desarrollo competitivo de la PYME en El Salvador. Es parte de una red de instituciones privadas y empresariales de América Latina, lideradas por FUNDES Suiza.

¹⁶² Los resultados cuantitativos presentados en el cuadro, así como las cifras referentes al impacto generado por el sistema de simplificación de trámites en El Salvador, fueron obtenidos de **Castillo Artavia, Geovanny (2005)**. *Simplificación de trámites de registro, funcionamiento y cierre de empresas: Una estrategia para mejorar la competitividad de la PYME*. (Costa Rica, FUNDES).

¹⁶³ *Ibid.*

**Cuadro N° 3.4: Logros del Punto de Atención Empresarial (PAE) –
Municipalidad de San Salvador (El Salvador)**

Actividades sin inspección	Actividades con inspección
10 pasos	19 pasos
5 requisitos	7 requisitos
1 día de espera	3 días de espera

Fuente: Castillo Artavia, Geovanny (2005). Simplificación de trámites de registro, funcionamiento y cierre de empresas: Una estrategia para mejorar la competitividad de la PYME. (Costa Rica, FUNDES)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

De estas cifras, se desprende que se ha sido posible reducir en, aproximadamente, 51% el número de requisitos, en 70% la cantidad de pasos realizados y en 81% el tiempo en que se debe incurrir durante la realización de los trámites¹⁶⁴.

En la línea de simplificación de trámites para el registro de empresas, en Colombia también se ha establecido el programa de ventanilla única¹⁶⁵. Debido a las acciones realizadas en esta materia, el Banco Mundial aseveró, en el año 2004, que Colombia fue el país latinoamericano que más ha avanzado en lo referido al mejoramiento del clima de inversiones. Asimismo, fue clasificado como el segundo país más rápido en realizar reformas¹⁶⁶.

Los logros de la ventanilla única (Centro de Atención Empresarial) se evidencian, por ejemplo, en el hecho de que el tiempo necesario para registrar una empresa se redujo de 60 a 43 días. Asimismo, el registro de nuevas empresas ha aumentado un 16% entre los años 2003 y 2004¹⁶⁷. Estas nuevas

¹⁶⁴ *Ibid.*

¹⁶⁵ Tomado del portal electrónico de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecamaras). A la fecha 6 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.confecamaras.org.co/Documentos/2004/ACU-0023-01%20CONCEJO.pdf>]

¹⁶⁶ Tomado del portal electrónico de International Finance Corporation (IFC). A la fecha 6 de abril de 2007, disponible en:

[<http://www.ifc.org/ifcext/LAC.nsf/Content/SelectedPR?OpenDocument&UNID=220179A21239054A85256F09004B421B>]

¹⁶⁷ *Ibid.*

empresas han generado 300,000 nuevos puestos de trabajo en la economía formal¹⁶⁸.

Las experiencias descritas pertenecen a países de Latinoamérica; no obstante, la simplificación de trámites también ocurre en países de otras zonas de la Tierra. A modo de ejemplificación, se puede mencionar a Afganistán, país del continente asiático. En la línea de las reformas de trámites, Afganistán redujo el número de procedimientos para iniciar un negocio de 28 a únicamente uno (1)¹⁶⁹. Del mismo modo, disminuyó el tiempo para completar el proceso de formalización de 90 días a siete (7)¹⁷⁰. Debido a estas acciones, Afganistán fue elegido por *Doing Business* como el primer país en la realización de reformas en el año 2004¹⁷¹.

Conforme a la teoría económica lo dice, al percibir una reducción en los costos de transacción asociados a la formalización, se reducen los incentivos para que los agentes económicos se desvíen de la formalidad. Así, los beneficios de estas medidas de simplificación administrativa se han visto traducidos en mayor nivel de formalidad. En el año 2004, el ingreso de nuevas empresas formales trajo consigo 120,000 puestos de trabajo en el sector formal¹⁷².

Estos logros apuntan hacia la simplificación de los procesos de formalización de empresas, acercándolas más a la población (sobretudo a la de menos recursos) tal que se impulse el desarrollo productivo sobre la base de la creación de riqueza. No obstante, estos avances resultan aún insuficientes como para efectuar una mejora significativa en materia de trabas burocráticas o administrativas que contribuya a un mejor clima para las inversiones generadoras de riqueza.

¹⁶⁸ *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 6. Tomado del portal electrónico de *Doing Business*. A la fecha 5 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf]

¹⁶⁹ *Ibid*

¹⁷⁰ *Ibid*.

¹⁷¹ *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 9. Tomado del portal electrónico de *Doing Business*. A la fecha 5 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf].

¹⁷² *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 13. Tomado del portal electrónico de *Doing Business*. A la fecha 5 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf]

Un estudio realizado por el Banco Mundial y la Corporación Financiera Internacional sostiene que en las naciones pobres, a causa de los numerosos procesos administrativos, resulta dos veces más difícil para un empresario empezar, operar, o liquidar un negocio que en las naciones ricas. Asimismo, se menciona que las empresas en los países pobres tienen menos de la mitad de la protección a sus derechos de propiedad que en los países ricos¹⁷³.

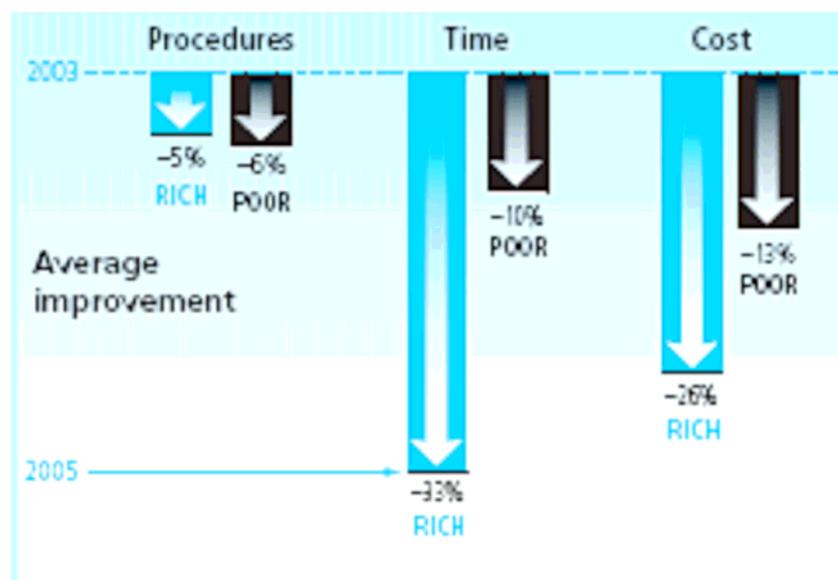
Asimismo, iniciar un negocio en un país desarrollado requiere un promedio de seis pasos, que implican un costo equivalente a 8% del ingreso *per cápita*, aproximadamente, y 27 días. En cambio, en una nación menos desarrollada o de ingreso medio-bajo, se requieren 11 pasos, los cuales significan un costo de 122% del ingreso *per cápita*, aproximadamente, y 59 días¹⁷⁴.

Estas diferencias de los trámites administrativos relacionados con la actividad empresarial entre los países desarrollados los subdesarrollados están relacionadas con los mayores logros presentados en los primeros.

¹⁷³ Tomado del portal electrónico de International Finance Corporation (IFC). A la fecha 6 de abril de 2007, disponible en:
[<http://www.ifc.org/ifcext/LAC.nsf/Content/SelectedPR?OpenDocument&UNID=220179A21239054A85256F09004B421B>]

¹⁷⁴ Tomado del portal electrónico de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). A la fecha 6 de abril de 2007, disponible en:
[<http://www.un.org/spanish/News/fullstorynews.asp?newsID=3004&criterio1=Colombia>]

Gráfico N° 3.2: Logros en simplificación de trámites: Países ricos vs. Países pobres



Fuente: Doing Business in 2006: Creating Jobs. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional)

A partir del gráfico, es posible observar que los países con mayores ingresos están teniendo relativamente mejor desempeño en materia de simplificación de los procesos de registro de empresas. Por un lado, en cuanto a los costos asociados a la formalización de empresas, los países ricos los han reducido en 26%, tomando en cuenta el periodo 2003 – 2005, en tanto que en los países con menores ingresos, esta reducción ha sido de 13% para el mismo periodo (equivalente a la mitad de lo logrado por las naciones más desarrolladas)¹⁷⁵.

Por otro lado, la disminución en el tiempo que tarda la realización de los trámites ha sido tres veces superior en los países desarrollados que en los no desarrollados. A pesar de que la reducción en el número de procedimientos ha sido mayor en los países pobres (↓ 6%), la diferencia es únicamente de un punto porcentual en relación con la disminución presentada en aquellos países más ricos (↓ 5%), por lo que aún se encuentra lejos del desempeño de estos últimos.

¹⁷⁵ *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 11. Tomado del portal electrónico de *Doing Business*. A la fecha 5 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf]

▪ **Evidencia empírica nacional.-**

En el Perú, la Mesa Nacional de Simplificación de Trámites Municipales (INTERMESA)¹⁷⁶ camina hacia una reforma en cuanto a los procesos relacionados con la actividad empresarial. Este es un trabajo conjunto más de 25 instituciones entre entidades públicas¹⁷⁷, gobiernos locales¹⁷⁸, gremios empresariales¹⁷⁹, organismos de cooperación internacional¹⁸⁰, y entidades privadas¹⁸¹.

Cabe mencionar que según el documento *Marco Normativo Nacional sobre Municipalidades*, las licencias de funcionamiento son importantes en la medida que cuidan la legalidad y seguridad de los establecimientos, velan por que se cumplan las reglas y no existan establecimientos en lugares donde no corresponde, y además, porque buscan hacer cumplir con la seguridad ambiental¹⁸². Sin embargo, la presencia de numerosos trámites innecesarios, gran cantidad de tiempo que ellos demandan, así como la existencia de costos ilegales al obtener las licencias de funcionamiento en las municipalidades opacan sus objetivos.

Así, los logros obtenidos por las instituciones que componen INTERMESA avanzan en esta línea¹⁸³. Dentro de ellos es posible destacar una simplificación

¹⁷⁶ Tomado del portal electrónico de la Mesa Nacional de Simplificación de Trámites: Municipal – Empresa INTERMESA. Al 19 de febrero de 2007, disponible en: [<http://www.tramifacil.com.pe/>]

¹⁷⁷ Presidencia del Consejo de Ministros, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (Dirección nacional de la Micro y Pequeña Empresa), Ministerio de Economía y Finanzas, Ministerio de la Producción, Comisión de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa (PROMPYME), Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), Agencia de Promoción de la Inversión Privada (PROINVERSIÓN), Consejo Nacional de la Competitividad.

¹⁷⁸ Municipalidad Metropolitana de Lima, Municipalidad Provincial de Cajamarca, Municipalidad Provincial de Piura, Municipalidad Distrital de Independencia (Huaraz), Municipalidad Distrital de Villa María del Triunfo, Municipalidad Distrital de Bustamante y Rivero (Arequipa), entre otros.

¹⁷⁹ Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), Sociedad Nacional de Industrias (SIN), Confederación Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAPYME).

¹⁸⁰ Corporación Financiera Internacional (CFI), Foreign Investment Advisory Service (FIAS), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Cooperación Alemana (GTZ), Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Programa de Lucha contra la Pobreza en Lima Metropolitana (PROPOLI).

¹⁸¹ Ciudadanos al Día (CAD), ONG SIMPLE.

¹⁸² **Ciudadanos al Día (2005).** *Mapeo de Iniciativas de Simplificación de Trámites Municipales y Diseño de un Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales para las empresas en el Perú.* p. 15

¹⁸³ Los cuadros acerca de los logros de la Simplificación de Trámites Municipales en el Perú fueron obtenidos de la presentación realizada por el Ing. Juan Manuel Chau de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM) acerca de la labor de INTERMESA (Tramifácil) en cuanto a los trámites municipales.

Tomado del portal electrónico de CONFIEP. A la fecha 21 de marzo de 2007, disponible en:

efectiva en cuanto al otorgamiento de licencias de funcionamiento en la Municipalidad Metropolitana de Lima. Estos se pueden apreciar en el cuadro que se muestra a continuación:

Cuadro N° 3.5: Logros de la Mesa Nacional de Simplificación de Trámites Municipales – Municipalidad metropolitana de Lima

Licencia de Funcionamiento	Antes	Después	Reducción
Número de pasos	160	27	↓ 83%
Número de requisitos	33	5	↓ 85%
Número de inspecciones	5	1	↓ 80%
Número de días para otorgar licencia	60	3	↓ 95%

Fuente: Corporación Financiera Internacional (CFI)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

No obstante, es más notable resaltar los resultados logrados por gobiernos locales tales como la Municipalidad Distrital de Villa María del Triunfo, Municipalidad Distrital de Independencia (Huaraz) y Municipalidad Provincial de Piura. Así, se puede mencionar que en el distrito de Independencia se redujo los días para obtener licencia de funcionamiento de 35 a únicamente 3 horas. Del mismo modo, los costos operativos que implica la emisión de licencias se redujeron en un 99.6%, pasando de S/. 756.00 a S/. 24.00.

Cuadro N° 3.6: Logros de la Mesa Nacional de Simplificación de Trámites Municipales – Municipalidad Distrital de Villa María del Triunfo

Licencia de Funcionamiento	Antes	Después	Reducción
Días para obtener Licencia	221	4	↓ 98%

Fuente: Ciudadanos al Día (CAD)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Cuadro N° 3.7: Logros de la Mesa Nacional de Simplificación de Trámites Municipales – Municipalidad Distrital de Independencia (Huaraz)

Licencia de Funcionamiento	Antes	Después	Reducción
Días para obtener Licencia	35	3 horas	↓ 99.6%
Requisitos para obtener licencia	14	6	↓ 57%
Costos operativos de emitir licencia	S/. 756	S/. 24	↓ 97%

Fuente: Ciudadanos al Día (CAD)

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Sobre la base de los resultados positivos que estas experiencias proveen, es posible sostener que es necesario que se ponga en marcha, en el Perú, un sistema de simplificación de trámites de carácter nacional, que involucre sobretudo a las zonas que se encuentran en situación de pobreza, tales como Huancavelica o Huánuco¹⁸⁴, pero que cuentan con potencialidades por explotar. Lo ideal sería establecer un punto único de atención al empresario, tal y como lo reflejan las experiencias expuestas, de modo tal que se reducen los tiempos y trámites innecesarios, con lo que se disminuye además las actividades de corrupción (como lo son los cobros ilegales o pagos por una mayor aceleración de los trámites).

Estas experiencias evidencian que la simplificación de los trámites relacionados con la actividad empresarial implica una disminución considerable de los costos de transacción, actuando como incentivo, no solo a la formación de empresas, sino a su formalización. Esto resulta importante en la medida que reduciría el alto grado de informalidad de nuestra economía, el cual equivale al 60% del PIB (el quinto más elevado del mundo)¹⁸⁵. Esto se sustenta, también, por lo mostrado en el Gráfico N° 3.3. Este refleja que por efecto de la realización de

¹⁸⁴ Mapa de Pobreza 2006 (FONCODES).

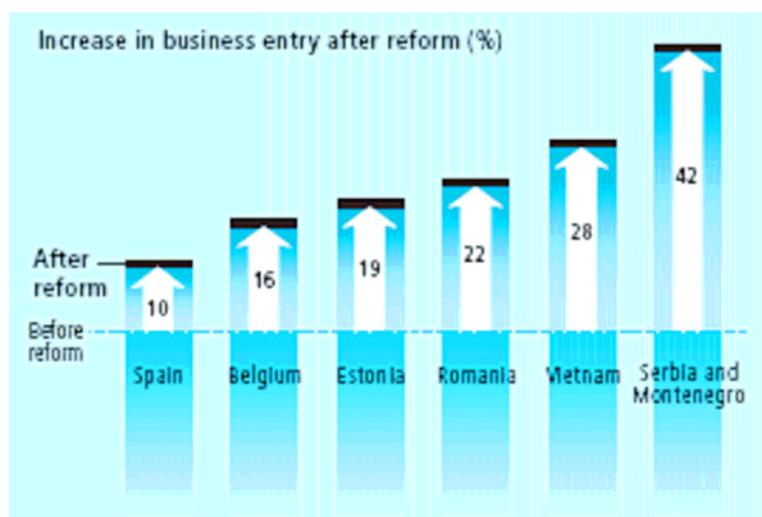
¹⁸⁵ Economía informal: Régimen tributario especial para micro y pequeñas empresas. SUNAT (2002). A la fecha 21 de marzo de 2007, disponible en:

[<http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/UN/UNPAN006823.pdf>]

¹⁸⁶ *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 13.

reformas de los trámites empresariales que resultaban altamente burocráticos en diversos países, ingresaron más empresas al sector formal de la economía¹⁸⁶.

Gráfico N° 3.3: Incremento porcentual del número de empresas luego de las reformas



Fuente: Doing Business in 2006: Creating Jobs. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional)

El incremento de la economía formal resulta importante porque las empresas formales contribuyen, mediante el pago de impuestos, a los ingresos del Estado con los cuales, entre otros asuntos, efectúa sus políticas. Una mayor base tributaria puede llevar a que el gobierno reduzca las tasas impositivas, generándose mayores incentivos para la inversión y producción¹⁸⁷. Además, según el documento *Doing Business in 2005: Removing obstacles to growth*, las empresas formales producen, en promedio, 40% más que las que operan en el sector informal¹⁸⁸. Esto debe representar una motivación más para buscar mejorar la calidad institucional peruana y encontrar un mayor crecimiento y bienestar.

¹⁸⁷ *Doing Business in 2006: Creating Jobs*. (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC). P: 14. Tomado del portal electrónico de *Doing Business*. A la fecha 5 de marzo de 2007, disponible en: [http://www.doingbusiness.org/documents/DoingBusiness2006_fullreport.pdf]

¹⁸⁸ *Ibid.*

Cabe mencionar que experiencias como las de Costa Rica, reflejan que la actuación conjunta del sector privado, de los distintos niveles de gobierno y de organizaciones de cooperación puede lograr resultados destacables en materia de desarrollo económico.

En síntesis, la conformación de puntos únicos de atención al empresario presentes en diversas zonas podría contribuir al establecimiento de un marco institucional adecuado sobre el cual el desarrollo productivo, desde el sector privado, converja hacia una mayor generación de riqueza de las regiones, sobretodo las más pobres, disminuyendo la exclusión y desigualdad al interior del Perú.

3.1.2 Titulación:

- **Teoría y evidencia empírica internacional.-**

Según el Banco Mundial, el fortalecimiento de los derechos de propiedad de los pobres y la flexibilización de las barreras para la transferencia de tierras puede generar una amplia variedad de beneficios sociales y económicos. Estos se traducen en una mejora de la “governabilidad, el empoderamiento para las mujeres y demás personas marginadas, un aumento de la inversión privada, un mayor crecimiento económico y un aceleramiento en la reducción de la pobreza”¹⁸⁹.

Asimismo, el economista Nicholas Stern sostiene que asegurar la tenencia de la tierra, es una precondition clave para este desarrollo, tal como lo es la capacidad de intercambiar derechos de propiedad a bajo costo¹⁹⁰. Esto es aun

¹⁸⁹ Tomado del portal electrónico del Banco Mundial. A la fecha 22 de marzo de 2007, disponible en: [http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTENERGY/0,,contentMDK:20116229~isCURL:Y~menuPK:64615830~pagePK:166745~piPK:459740~theSitePK:336806,00.html]

¹⁹⁰ *Ibid.*

más importante para el caso de los pobres y las mujeres en la medida que sus derechos generalmente son ignorados¹⁹¹.

Lo sostenido por Holden y Rajapatirana (1996) va en la misma línea. Ellos afirman que la inseguridad de los derechos de propiedad, así como la insuficiencia de los mecanismos de solución de conflictos, limitan la movilidad y la distribución de la riqueza y el poder"¹⁹². Esto se encuentra relacionado con un marco institucional poco adecuado y rígido, que se traduce en una normativa engorrosa y sistemas legales poco funcionales¹⁹³.

Carlos Sebastián, en su documento Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico, habla acerca de la relación entre la migración hacia zonas urbanas y la economía informal, vinculándolas a través de la débil estructura de derechos de propiedad. Él afirma que en los países en vía de desarrollo se ha producido un intenso proceso de inmigración hacia zonas urbanas, como respuesta a una serie de factores, tales como el descenso de la demanda por trabajo en la agricultura, la elevación de la esperanza de vida en los medios rurales o la mejora de las comunicaciones)¹⁹⁴.

Asimismo, Sebastián (2004) sostiene que, en contraste con la noción generalizada, a pesar de las bajas condiciones de vida en las que vive la mayoría de esta población inmigrante, ha mostrado un grado de movilización económica significativo, el cual se ha plasmado en un fuerte desarrollo de lo que comúnmente se conoce como economía informal. “La estructura institucional de los países en desarrollo resulta poco capaz de integrar esas actividades económicas en el sistema y de aprovecharse del dinamismo de esa importante parte de su población”¹⁹⁵. Esto significa que son las pesadas trabas burocráticas y administrativas, la corrupción y la exclusión de los informales de la estructura de derechos de propiedad bien definidos los factores que inducen la economía informal. Así, pese a que estos propietarios informales poseen una gran

¹⁹¹ *Ibid.*

¹⁹² Tomado del portal electrónico de Land Net Americas. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.landnetamericas.org/index.asp?documentID=3080>]

¹⁹³ *Ibid.*

¹⁹⁴ **Sebastián, Carlos (2004).** Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico. (Universidad Complutense), pp: 31 – 32.

¹⁹⁵ *Ibid.*

cantidad de activos productivos y residenciales, su situación de informal lleva a que se desperdicien estos recursos, los cuáles pueden ser importantes para potenciar el crecimiento económico.

- **Evidencia empírica nacional.-**

En De Soto (1986), se presenta un análisis de la economía informal en el Perú. . La informalidad se interpreta como el uso de medios ilegales para lograr fines legales. Es decir, los informales realizan trabajos con fines productivos, como construir viviendas, comerciar, producir o manufacturar, pero tienen que romper la ley para hacerlo¹⁹⁶. Este es el resultado de la realización de un estudio de campo acerca de las dificultades existentes para establecer y mantener un negocio legal. Por ejemplo, el estudio revela que poner en marcha un pequeño taller de confección tardaba 289 días y implicaba un coste económico (incluido el pago de dos sobornos, de los diez que les fueron solicitados) equivalente a 32 veces el salario mínimo mensual¹⁹⁷. Asimismo, el estudio sostiene que existen, además de altos costos de establecimiento, “costes de permanencia” que pueden ser más importantes que los primeros y que afectan negativa y significativamente la rentabilidad de las actividades económicas.

Con relación a los costes de permanencia, De Soto (1986) estima que estos significan cada año un 348% de los beneficios después de impuestos¹⁹⁸. Un ejemplo de ellos son los que impone la excesiva burocratización; por lo tanto, son incrementados como consecuencia de la inestabilidad del sistema legal, la inseguridad de los derechos de propiedad, la ineficacia del poder judicial y el poder de los *lobbies*. Evidentemente, estos elementos constituyen obstáculos para el desarrollo empresarial y para la inversión, por lo que incentivan el desarrollo de la economía informal.

Los altos niveles de informalidad de la economía se encuentran asociados a ineficiencias tales como derechos de propiedad deficientemente definidos. Esto

¹⁹⁶ *Ibíd.*

¹⁹⁷ *Ibíd.*

¹⁹⁸ **Sebastián, Carlos (2000).** La controversia sobre la globalización. P: 3. Tomado del portal electrónico de la Revista de Libros. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.revistadelibros.com/pdf/R043A03.pdf>]

implica mayores costos de transacciones, imposibilidad de utilizar el sistema contractual, ausencia de mecanismos de financiamiento externo, entre otros. En este sentido, North (1990) y De Soto (2000) señalan que en la economía informal los agentes tienen incentivos para tener explotaciones poco intensivas de capital y con un periodo corto de recuperación de la inversión. Así, la pequeña escala de la producción y la no exigibilidad de los contratos por la falta de definición de los derechos de propiedad desincentivan la innovación, que es el verdadero motor del desarrollo¹⁹⁹.

En de Soto (2000) se analizan la economía informal en zonas urbanas de varios países en desarrollo: Perú, Filipinas, Egipto y Haití.; y las conclusiones que se obtienen para cada uno de esos países resultan similares. Los agentes de la economía informal tienen bastante iniciativa y capacidad de ahorro. Los agentes informales tienen enormes dificultades para legalizar la propiedad de sus bienes inmuebles (talleres, material de transporte, garajes, etc.), lo que significa que no gozan de una propiedad bien definida sobre los mismos. Es decir, no pueden venderlos si no es a otros que les tengan confianza y que acepten la indefinición de su propiedad, no pueden utilizarlos como garantía de contratos o de préstamos, no pueden recibir suministros de algunos bienes básicos (la energía eléctrica, por ejemplo) al no representar para las empresas suministradoras un cliente con un mínimo de solvencia (lo que les lleva ser técnicamente ineficientes y, también, a robar el propio fluido eléctrico), y, en definitiva, no pueden movilizar adecuadamente los activos acumulados para fines productivos y empresariales²⁰⁰.

No son, por tanto, ni carencias en la acumulación ni ausencia de iniciativa empresarial lo que mantiene a esas poblaciones en una situación económica estancada. Es la ausencia de una adecuada definición de los derechos de propiedad, que permita a los ciudadanos movilizar sus activos y les libre de las

¹⁹⁹ **Montoya Suárez, Omar (Agosto 2004)**. Schumpeter, Innovación y Determinismo Tecnológico. P: 1. En Scientia et Technica. Año X, N° 5.

²⁰⁰ **Sebastián, Carlos (2000)**. La controversia sobre la globalización. P: 3. Tomado del portal electrónico de la Revista de Libros. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.revistadelibros.com/pdf/R043A03.pdf>]

trabas de una burocracia corrupta, lo que impide que estos países despeguen económicamente²⁰¹.

En *El Otro Sendero* se enfatiza en lo ocurrido en Perú durante los últimos 40 años, que es similar a lo que acontece en países como México y Colombia, donde como resultado de una migración masiva del campo hacia las zonas urbanas, se han creado vastos sectores informales. Se señala que estas personas no se integran al mundo formal debido a que el costo del derecho es sumamente alto para los que cuentan con pocos recursos. Asimismo, revela que la gente pobre tiene otra manera de enfrentar el derecho; que el derecho discrimina y que en un país donde no hay posibilidad de ser empresario legal, necesariamente se crea una situación social explosiva²⁰².

De Soto señala que la solución es que la gente administre las cosas de las cuales son dueñas (terrenos, animales, máquinas, empresas, contratos, son créditos). Es decir, desarrollar un marco institucional para que las personas se desenvuelvan con mayor seguridad²⁰³.

En este sentido, Perú ha logrado incorporar cerca de 2 a 2 y medio millones de personas que estaban fuera del sistema legal, quienes ahora se encuentran más integrados a él. En conclusión, el obstáculo para salir de la pobreza son sistemas legales que encarecen las transacciones²⁰⁴ y no ayudan a la gente pobre a juntar recursos²⁰⁵.

No solo es importante el establecimiento de los derechos de propiedad. En Latinoamérica se ve que una vez establecidos estos, hay el problema adicional, puesto que no se protege esa propiedad privada. Según el Banco Mundial, para

²⁰¹ **Sebastián, Carlos (2004)**. Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico. (Universidad Complutense), pp: 31 – 32.

²⁰² Desayuno de Hernando de Soto con empresarios de USEC... Tomado del portal electrónico de Centro de Estudios Públicos – Chile. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [http://www.cepchile.cl/dms/lang_1/cat_569_inicio.html]

²⁰³ Tomado del portal electrónico de BBC mundo. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/latin_america/newsid_4361000/4361512.stm]

²⁰⁴ **Ghersí, Enrique**. El costo de la legalidad. Tomado del portal electrónico de Centro de Estudios Públicos – Chile. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [www.cepchile.cl/dms/archivo_1398_1132/rev30_ghersi.pdf]

²⁰⁵ Tomado del portal electrónico de El CATO Institute. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [<http://www.elcato.org/node/1244>]

hacer cumplir un contrato en el Perú demora 300 días y representa un costo de 34.7% del producto bruto *per capita*. Cabe mencionar que en Chile, pese a que hacer cumplir un contrato tarda más días (480), el costo asociado es bastante menor que el presentado en Perú (16.3%). En general, para los países de América Latina, la cantidad de días necesarios para hacer cumplir un contrato equivale a 641.9, y el costo asociado es de 23.4%. En otras palabras, es un costo muy pesado en Latinoamérica hacer cumplir la ley y proteger la propiedad.

Cuadro N° 3.8: Duración de hacer cumplir un contrato

Región o País	Procedures (number)	Time (days)	Cost (% of debt)
Este Asiático y Pacífico	31.5	477.3	52.7
Europa y Asia Central	31.5	408.8	15
Latinoamérica y El Caribe	39.3	641.9	23.4
OECD	22.2	351.2	11.2
Argentina	33	520	15
Bolivia	47	591	10.5
Brasil	42	616	15.5
Canadá	17	346	12
Chile	33	480	16.3
China	31	292	26.8
Colombia	37	1,346	20
Ecuador	41	498	15.3
México	37	415	20
Nicaragua	20	486	21.8
Panamá	45	686	50
Paraguay	46	478	39.8
Perú	35	300	34.7
Puerto Rico	43	620	16.1
Sweden	19	208	5.9
Switzerland	22	215	11
Taiwan, China	28	510	16.6
United Kingdom	19	229	16.8
United States	17	300	7.7
Uruguay	39	655	15.9

Venezuela	41	435	28.7
Vietnam	37	295	31

Fuente: Doing Business 2006.

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

Hernando de Soto mencionó en *El misterio del capital*: "Los habitantes pobres [de los países en desarrollo y de las naciones antes comunistas] tienen cosas, pero carecen del procedimiento para representar su propiedad y crear capital. Tienen casas pero no títulos; cultivos, pero no propiedad; negocios, pero no estatutos de incorporación.. el valor total de los bienes inmobiliarios carentes de título de propiedad legal en posesión de los pobres de las naciones del Tercer Mundo y antes comunistas es de al menos 9,3 billones de dólares"²⁰⁶.

Esto se encuentra relacionado con las cifras del Índice Internacional sobre los Derechos de Propiedad, elaborado por Alexandra Horst y publicado por Property Rights Alliance. En los primeros lugares se encuentran Noruega, Holanda, Dinamarca, Suecia, Nueva Zelanda, Reino Unido, Alemania y Australia, y entre los 70 países calificados, algunos países de América Latina ocupan muchas de las últimas posiciones: Argentina aparece en el puesto 51, Paraguay en el puesto 65, Venezuela 66, Nicaragua 67, Bolivia 69. Cuba y Haití ni siquiera figuran²⁰⁷.

Los países que ocupan los primeros puestos tienen un PIB *per capita* de US\$ 32,994. Ello muestra que la existencia de respeto hacia los derechos de propiedad, lleva a una mayor generación de riqueza²⁰⁸.

El argumento de que la falta de títulos de propiedad debidamente reconocidos y legalizados es considerado como una de las causas para el subdesarrollo, por ello, varios países iniciaron programas de catastro y titularización de la

²⁰⁶ **Schaefer, Brett D. (2003)**. Crecimiento Económico y prosperidad en el mundo en desarrollo con libertad económica. A la fecha 14 de abril de 2007, disponible en: [http://usinfo.state.gov/journals/ites/0303/ijes/schaefer.htm]

²⁰⁷ **Krause, Martín (marzo 2007)**. Derechos de propiedad: China y América Latina. Tomado del portal electrónico de El CATO Institute. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [http://www.elcato.org/node/2337]

²⁰⁸ *Ibid.*

propiedad tanto urbana como rural. Sin embargo, los resultados logrados han sido bastante modestos²⁰⁹.

Una posición contraria a la de Hernando De Soto con relación al tema de titulación es la del economista peruano Richard Webb. En su exposición titulada "La construcción del derecho de propiedad", presentada en Universidad Católica Sedes Sapientitae en Lima – Perú, Webb afirmó que “si bien desde la óptica legal la propiedad es un derecho dicotómico, es decir, se es propietario o no se es, desde la óptica económica, especialmente en sociedades como la nuestra, el derecho de propiedad no es absoluto, ni se crea en un solo acto, ni por la acción de una institución”. Por el contrario, “el derecho de propiedad es un valor relativo que deviene de un proceso de construcción determinado por aquellos factores que la sociedad reputa como base de reconocimiento de la propiedad”²¹⁰.

Entre los datos interesantes que presentó está el hecho de que, para el caso de los asentamientos del Perú, el 44% de aquellas personas que carecen de documentación legal se sienten completamente seguros de su propiedad, en tanto que de aquellos que tienen todos los documentos legales en regla, únicamente un 92% se siente seguro de su propiedad. Otro resultado importante es que, en el año 2004, solamente un 25% de los propietarios de predios con documentos legales solicitaron crédito formal, mientras que de los propietarios que no tienen ningún tipo de documento legal (solo contaban con una factura de compraventa), un 29 % hizo la solicitud. Sin embargo, lo más resaltante es que el 70% de los primeros lo consiguió, en tanto que de los registrados, solo el 58% lograron la aprobación de su solicitud de crédito²¹¹.

Tal y como lo sostiene Mercado en su artículo El Derecho de propiedad, es necesario reflexionar acerca del concepto de propiedad en lo que hace a la tenencia de la tierra. No solo las formas legales determinan la propiedad de la

²⁰⁹ Artículo: El derecho de propiedad. Por: Alejandro F. Mercado. Tomado del portal electrónico de Los Tiempos. A la fecha 13 de Abril de 2007, disponible en: [http://www.lostiempos.com/noticias/24-12-06/24_12_06_pv8.php]

²¹⁰ *Ibid.*

²¹¹ Entrevista a Richard Webb. Tomado del portal electrónico de El Comercio. A la fecha 13 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.elcomercioperu.com.pe/EdicionImpresa/Html/2007-01-01/ImEcPolitica0642980.html>]

tierra en nuestros países, sino que esta está influenciada por otros elementos, entre ellos el uso de la tierra, la permanencia del propietario o el reconocimiento de la comunidad.

Y claro, esto tiene un impacto económico respecto a la falta de acceso de crédito, límites al crecimiento, la planificación de largo plazo y la dificultad de crear economías de escala. Todo eso ha sido bien documentado pero no se ha hecho mucho al respecto.

3.2 Fomento de la competitividad:

3.2.1 Servicios (micro) financieros:

- **Teoría y evidencia empírica internacional.-**

En la literatura económica, diversos autores sostienen que existe una relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Por ejemplo, Walter Bagehot (1873) y John Hicks (1969) afirman que el desarrollo financiero tuvo un rol importante en el impulso de la industrialización en Inglaterra en la medida que facilita la movilización de capital. Del mismo modo, Joseph A. Schumpeter (1911) enfatiza la influencia del desarrollo del sistema financiero sobre una mayor tasa de crecimiento del ingreso *per cápita*²¹².

Asimismo, según Joseph Schumpeter (1912), los bancos contribuyen a distribuir la innovación tecnológica, identificando y brindándoles fondos a los empresarios capaces de implementar procesos y productos innovadores²¹³. Asimismo, según Levine (1997), el desarrollo de los sistemas financieros aminora las asimetrías de información, reduciendo los costos de transacción²¹⁴. Es así que las entidades financieras facilitan el comercio, intercambio de bienes y servicios, distribuyen recursos y movilizan ahorros²¹⁵.

²¹² **Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales (Junio 1998).** *Financial Dependence and growth*. P: 559. En: *The American Economic Review*, Vol. 88, N° 3. pp. 559 – 586.

²¹³ **Levine, Ross (1997).** *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda*. P: 688. En: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, N° 2, 688-726.

²¹⁴ **Levine, Ross (1997).** *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda*. P: 690. En: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, N° 2, 688-726

²¹⁵ **Levine, Ross (1997).** *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda*. P: 691. En: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, N° 2, 688-726.

Robinson (1952) sostiene que el desarrollo financiero únicamente sigue al crecimiento económico²¹⁶. Sin embargo, Dornbusch y Reynoso (1989) sostienen que los factores financieros juegan un importante rol en el desarrollo económico. Esto ocurre debido a que los factores financieros influyen en el crecimiento del ingreso *per cápita* a través de dos canales: la acumulación de capital físico y el uso eficiente de los recursos²¹⁷.

Lo planteado Dornbusch y Reynoso (1989) es confirmado por King y Levine (1993). Ellos realizan un estudio de panel (*cross – country*) en el cual encuentran fuertes vínculos entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico. Utilizando data de 80 países para el periodo 1960 – 1989²¹⁸, llegan a dos conclusiones importantes:

- a) Demuestran que mayores niveles de desarrollo financiero²¹⁹ están fuertemente asociados con mayores tasas de crecimiento económico presentes y futuras, con el ratio de acumulación de capital físico y con mejoras en la eficiencia de la distribución del capital²²⁰.
- b) Los componentes predeterminados de los indicadores de desarrollo financiero predicen significativamente los valores de los indicadores de crecimiento²²¹.

Rajan y Zingales (1998) investigaron la relación entre el desarrollo del sector financiero y el crecimiento de las industrias tomando en cuenta indicadores de industrias de diversos países. Concluyeron que las finanzas poseen un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Además, sostienen que el desarrollo

²¹⁶ King, Robert G. y Ross Levine (Agosto 1993). *Finance and growth: Schumpeter might be right*. P: 717. En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, N° 3. pp: 717 – 737.

²¹⁷ Dornbusch, Rudiger y Alejandro Reynoso (Mayo 1989). *Financial factors in Economic Development*. P: 204. En: *The American Economic Review*. Vol. 79, N° 2, Papers and Proceedings of the Hundred and First Annual Meeting of the American Economic Association. pp: 204 – 209.

²¹⁸ *Ibid.*

²¹⁹ El nivel de desarrollo financiero está medido a través de indicadores tales como: el tamaño del sector de intermediación financiera formal relativo al PIB, la importancia de los bancos en relación al Banco Central, el porcentaje de créditos distribuidos a empresas privadas y el ratio de créditos emitidos a empresas privadas sobre el PIB.

²²⁰ King, Robert G. y Ross Levine (Agosto 1993). *Finance and growth: Schumpeter might be right*. P: 734. En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, N° 3. pp: 717 – 737.

²²¹ King, Robert G. y Ross Levine (Agosto 1993). *Finance and growth: Schumpeter might be right*. P: 735. En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, N° 3. pp: 717 – 737.

financiero tiene un rol beneficioso en la creación de nuevas firmas, incentivando la innovación y de este modo, el crecimiento económico²²².

Un estudio publicado por el Banco Mundial en el año 2004 denominado *Financial Development Helps Reduce Poverty*, cuyos autores son Thorsten Beck, Asli Demirgüç-Kunt y Ross Levine, revela que existe una relación causal entre el desarrollo financiero y la reducción de la pobreza (en esa dirección). Uno de los hallazgos más resaltantes del estudio en mención es que el desarrollo financiero contribuye a un “crecimiento pro-pobre” (*pro-poor growth*)²²³. Una definición de crecimiento pro-pobre es que el crecimiento económico camina de la mano con cambios distributivos que resultan favorables para los pobres. En este sentido, en un país cuyos intermediarios financieros se encuentren más desarrollados se presentará una mayor reducción de la desigualdad de los ingresos.

La demostración empírica que realizan Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2004) se efectúa sobre la base del análisis de una muestra de 52 países mediante un estudio de panel (*cross – country*). Así, utilizando el ratio de crédito otorgado al sector privado sobre el PIB como una medida del desarrollo de la intermediación financiera, se observa que en los países que presentan un mayor desarrollo de sus servicios financieros, el ingreso del quintil más bajo aumenta a un mayor ritmo que el crecimiento promedio del PIB *per capita*. Además, se concluye que la inequidad en el ingreso disminuye de manera más rápida.

Un estudio realizado por Thorsten Beck y Asli Demirgüç-Kunt publicado en el año 2005 revela que un mayor otorgamiento crédito privado genera efectos distributivos y de reducción de los niveles de pobreza. Asimismo, establecen una comparación entre los casos de Chile y Perú acerca de las implicancias que tiene la relación entre el desarrollo del sector financiero y el alivio de la pobreza.

En Chile, el peso del crédito privado²²⁴ asciende a 54%, y el porcentaje de población que vive con menos de US\$ 1.00 al día (*headcount*) ha decrecido a una

²²² Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales (Junio 1998). *Financial Dependence and growth*. P: 584. En: *The American Economic Review*, Vol. 88, N° 3. pp. 559 – 586.

²²³ Beck, Thorsten; Asli Demirgüç-Kunt y Ross Levine (2004). *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence*. Banco Mundial

²²⁴ Se refiere al ratio de crédito privado/PIB.

tasa anual de 14% durante el periodo comprendido entre 1987 y 2000. En tanto que para el caso de Perú, el ratio de crédito privado sobre PIB equivale a 13% y el porcentaje de población que vive con menos de un dólar al día se ha incrementado a una tasa anual de 19% entre los años 1985 y 2000²²⁵. Sobre la base de estos datos, los autores anotan que si el Perú hubiera desarrollado su sistema financiero de igual modo que el de Chile, el porcentaje de personas que viven con menos de un dólar al día hubiera incrementado pero a una menor tasa, la cual equivaldría a 5% anual. Producto de este hallazgo, concluyen que la proporción de esta población hubiera sido de 2% en el año 2000 y no de 15%, como fue en realidad²²⁶.

Estas cifras son coherentes con la teoría económica. Al respecto, Mc Kinnon (1978) y Rivero (1989) sostienen que la ausencia de mercados financieros resulta una explicación para el subdesarrollo en la medida que limita el “aprovechamiento óptimo de los demás factores de producción, tanto en el sector urbano como en el rural”²²⁷. Asimismo, Mc Kinnon (1978) afirma que los mercados financieros con poca evolución llevan a que en los países menos desarrollados existan proyectos de alta potencialidad pero excluidos de los préstamos, sobretudo en las zonas rurales²²⁸.

Los trabajos de John Gurley, Edward S. Shaw y Ronald McKinnon aseveran que el autofinanciamiento y el financiamiento directo constituyen una limitante al proceso productivo real ya que restringe el monto de los flujos de ahorro, y por tanto de inversión. Además, la falta de integración de los flujos financieros con los proyectos de mayor valor económico, dificulta la obtención de

²²⁵ **Beck, Thorsten y Asli Demirgüç – Kunt (2005).** *Finance: Pro – poor and pro – growth*. Banco Mundial. Tomado del portal electrónico del Banco Mundial. A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/Note_Finance_and_Poverty.pdf]

²²⁶ *Ibid.*

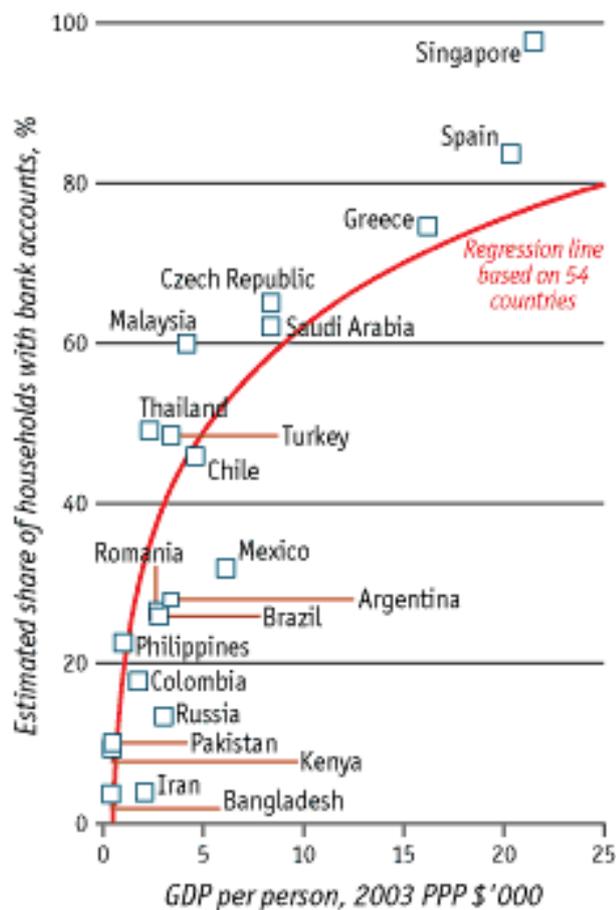
²²⁷ **Rivero M., Luis E. (1989).** Las tendencias en la literatura especializada sobre la relación entre finanzas y el crecimiento económico. (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de los Andes). P: 3. En: Revista Economía N° 4, pp.: 151 – 171.

²²⁸ **Rivero M., Luis E. (1989).** Las tendencias en la literatura especializada sobre la relación entre finanzas y el crecimiento económico. (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de los Andes). P: 4. En: Revista Economía N° 4, pp.: 151 – 171

economías de escala en el funcionamiento del mercado financiero y del proceso productivo real²²⁹.

De este modo, es posible decir que el mayor acceso a los servicios de financiamiento resulta ser un motor para el desarrollo económico y, por ende, para la superación de la pobreza. Esto puede apreciarse en el gráfico que se muestra a continuación²³⁰, en el cual se evidencia que un mayor nivel de PIB *per capita* se encuentra relacionado de manera positiva con un mayor acceso a servicios bancarios.

Gráfico N° 3.4: PIB *per capita* vs. % hogares con cuentas bancarias



Fuente: *The hidden wealth of the poor*. En: *The Economist* (edición impresa). 3 de noviembre de 2005.

²²⁹ **Rivero M., Luis E. (1989)**. Las tendencias en la literatura especializada sobre la relación entre finanzas y el crecimiento económico. (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de los Andes). P: 6. En: Revista Economía N° 4, pp.: 151 – 171

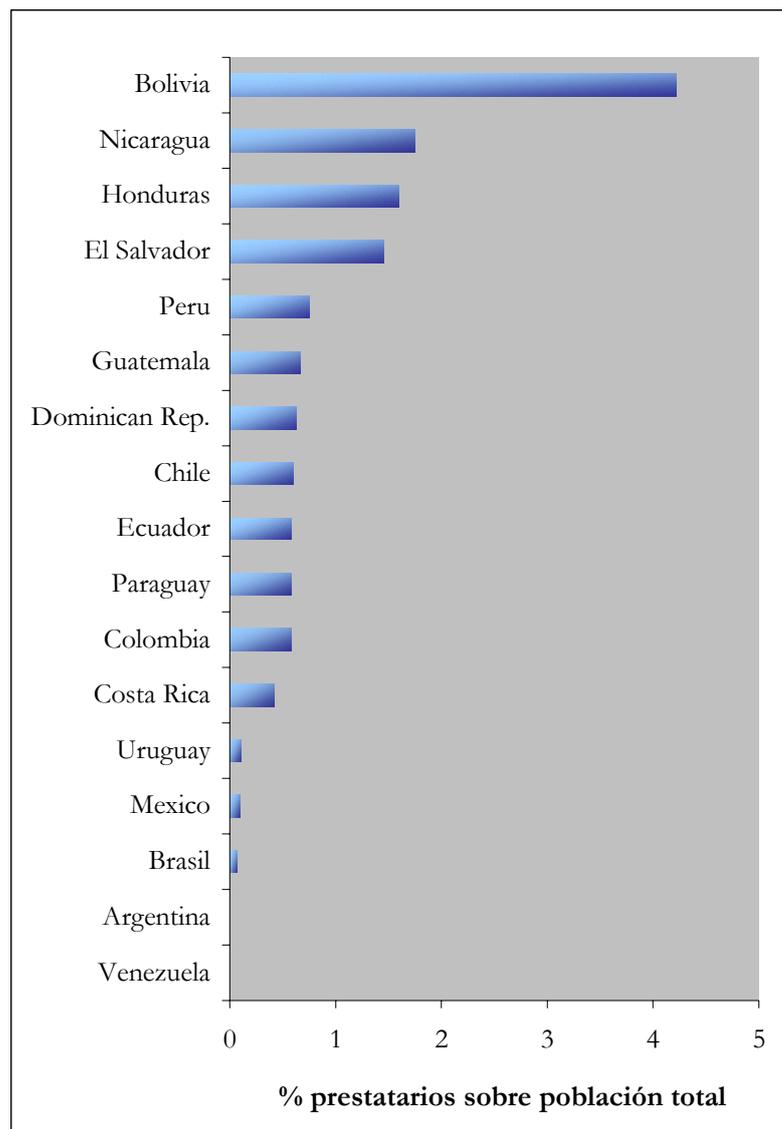
²³⁰ Artículo: *The hidden wealth of the poor*. En: *The Economist* (edición impresa). 3 de noviembre de 2005.

Pese a las numerosas evidencias en torno a la contribución del desarrollo del sistema financiero al crecimiento económico, en el Perú existe, aun un bajo grado de penetración financiera. Esto se ve reflejado en el hecho de que menos del 1% de la población peruana es cliente prestatario; es decir, que acceden a créditos en entidades financieras²³¹. Esta cifra resulta aun menor si se compara con la presentada en países como Bangladesh, Indonesia o Sri Lanka, en donde el porcentaje de prestatarios alcanza niveles superiores a 6.5 puntos porcentuales²³², tal y como se puede observar en los gráficos N° 3.5 y N°3.6:

²³¹ **Honohan, Patrick (2004).** *Financial Sector Policy and the poor: Selected findings and issues.* World Bank Working Paper N° 43. p: 8.

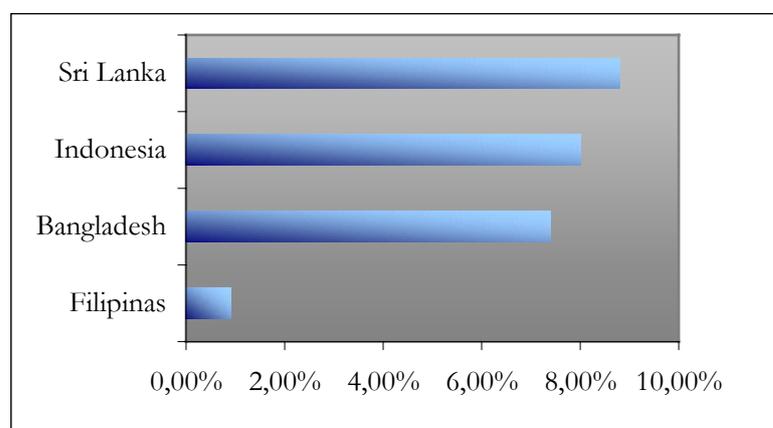
²³² *Ibid.*

Gráfico N° 3.5: % Prestatarios sobre población total por países de la región de América Latina



Fuente: **Honohan, Patrick (2004)**. *Financial Sector Policy and the poor: Selected findings and issues*. Banco Mundial.

Gráfico N° 3.6: % Prestatarios sobre población total por países de la región de Asia



Fuente: **Honohan, Patrick (2004)**. *Financial Sector Policy and the poor: Selected findings and issues*. Banco Mundial.

Es precisamente el débil de acceso a servicios financieros, o el acceso pero de manera poco eficiente lo que constituye una de las principales limitantes que afrontan los pequeños productores y/o microempresarios rurales que viven en zonas de pobreza. Estas limitantes deben ser superadas tal que a estos demandantes de (micro) créditos les sea posible expandir sus actividades productivas y, por lo tanto, incrementar sus ingresos y condiciones de vida.

Estos agentes son percibidos por las entidades bancarias o financieras como más riesgoso en la medida que tienden a carecer de un colateral que garantice el préstamo y que se pueda tomar en caso de no pago; es decir, existe un mayor riesgo de *default*. Asimismo, los ingresos de estos pequeños demandantes de créditos se encuentran sujetos a mayores volatilidades debido, por un lado, a que se encuentran ligados a las fluctuaciones de los precios de los *commodities*, y por otro lado, a que son estacionales dependiendo de la actividad agropecuaria a la que se dediquen. Esta última característica genera que la demanda por créditos también sea estacional dependiendo de las diferentes etapas de producción agropecuaria; además es necesario tener en consideración factores climáticos o la posible ocurrencia de desastres naturales. Cabe mencionar que,

en las zonas más pobres, existe una limitada disponibilidad de información, como por ejemplo, historial bancario. Finalmente, la dispersión geográfica de los demandantes de créditos tiende a aumentar los costos de operación para las entidades financieras.

No obstante la presencia de características aparentemente desventajosas para la oferta de créditos en zonas pobres, han surgido entidades de carácter financiero pero que operan a una menor escala; estas son las denominadas instituciones de micro financiamiento (IMF), que actúan atendiendo a esta demanda insatisfecha.

Las instituciones de micro financiamiento modernas nacieron en América Latina y Asia prácticamente al mismo tiempo. Como evidencia de ello es posible mencionar a la organización Acción Internacional, que desembolsó su primer crédito en la ciudad de Recife, en Brasil, en el año 1973, entre tanto, el Banco Dagang Bali iniciaba sus actividades en Indonesia. Del mismo modo, el Grameen Bank comienza sus operaciones en Bangladesh en el año 1976²³³.

Antes de la aparición de las IMF se pensaba que ofrecer crédito en zonas de extrema pobreza es demasiado riesgoso y sobre todo poco rentable; este pensamiento prevalece aun. Sin embargo, un estudio realizado por Beatriz Marulanda y María Otero señala que, en el año 2004, las compañías “micro financieras reguladas produjeron un retorno sobre patrimonio (ROE²³⁴) equivalente al 19,5%. Asimismo, los bancos regulados dedicados a las micro finanzas generaron un ROE del 31%. En contraste, los bancos comerciales convencionales tuvieron un ROE del 10,5%”²³⁵. Para el periodo 2002-2004, las siete instituciones de América Latina que mostraron una mayor rentabilidad obtuvieron ROE entre aproximadamente 30% y más de 50%. Cabe mencionar que durante el mismo periodo, la banca convencional obtuvo un ROE

²³³ **Chu, Michael (2006).** *Microfinanzas: Movilizando mercados para combatir la pobreza. La experiencia de América Latina.* Seminario Crecimiento Económico de Amplio Alcance, BID (Brasil).

²³⁴ *Return on Equity*

²³⁵ **Chu, Michael (2006).** *Microfinanzas: Movilizando mercados para combatir la pobreza. La experiencia de América Latina.* Seminario Crecimiento Económico de Amplio Alcance, BID (Brasil).

ascendente a 11%²³⁶. Estas cifras reflejan que sí resulta rentable el negocio de las finanzas orientado a la población de escasos recursos.

Cuadro N° 3.9: Retorno sobre el Patrimonio de las siete instituciones micro financieras con mayor rentabilidad en América Latina

Instituciones Microfinancieras	ROE
Compartamos - México	52.20%
Credife (Bco. Pichincha) - Ecuador	50.90%
Confía Banco ProCredit - Nicaragua	39.30%
Banco del Trabajo - Perú	33.80%
Findesa - Nicaragua	32.00%
Fundación BMM - Cali	31.50%
Bangente - Venezuela	29.00%
Bancos Convencionales	11.20%

Fuente: Marulanda y Otero (2004). *Profile of Microfinance in Latin America, Worldscope*

A pesar de que la evidencia empírica ratifica la importancia que tiene el acceso a servicios financieros en la consecución de un mayor desarrollo y crecimiento económico pro-pobre, la incidencia de las instituciones micro financieras aun es débil. Según un estudio realizado por Honohan (2004) para el Banco Mundial, de una muestra de 55 países en vías de desarrollo, únicamente son ocho los que presentan una tasa de penetración superior al 2% de clientes prestatarios (como porcentaje de la población total). Lo que resalta además es que solamente para el caso de un país, Bangladesh, este ratio de penetración de las instituciones de micro financiamiento supera el 10%. Ello es lo que se observa a partir del cuadro siguiente:

²³⁶ *Ibid*

**Cuadro N° 3.10: Tasas de penetración de instituciones micro financieras
(Clientes prestatarios como % del total de la población)**

Bangladesh	13.1
Indonesia	6.7
Thailand	6.5
Sri Lanka	4.3
Vietnam	4.3
Cambodia	3
Malawi	2.6
Togo	2.4
Gambia, The	1.7
Benin	1.7
Senegal	1.6
Nepal	1.5
Mali	1.5
Niger	1.4
Honduras	1.2
El Salvador	1.2
Nicaragua	1.1
India	1.1
Bolivia	1.1
Ethiopia	0.9

Fuente: **Honohan, Patrick (2004)**. *Financial Sector Policy and the poor: Selected findings and issues*. Banco Mundial.

Resulta relevante mencionar que el concepto del crecimiento pro-pobre va más allá de lograr una reducción de los niveles de pobreza puesto que el objetivo del mismo implica una generación de riqueza por parte de los más pobres.

En este sentido, toda propuesta orientada a la generación de riqueza debe contemplar políticas dirigidas a brindar a la población pobre un mayor acceso a los mercados financieros. Esto resulta relevante en la medida que las personas

en situación de pobreza cuentan con un limitado alcance a los servicios brindados por las grandes entidades financieras. Por lo tanto, dado que el fin último es precisamente la creación de riqueza, resulta indispensable aminorar la restricción de tenencia de recursos.

Así lo han entendido en Indonesia, país cuya historia micro financiera tiene más de un siglo, pues nació en 1898 con el establecimiento del Badan Kredit Desa (BKD). Los BKD son organizaciones que brindan crédito fruto de la cooperación de la propia comunidad. A la fecha de la realización de este trabajo, Indonesia cuenta con una gran variedad de instituciones de micro crédito rural a nivel comunitario²³⁷.

En el marco de la evolución de la actividad micro financiera, se fundó en 1973 el Sistema de Unidades del Banco Rakyat de Indonesia (BRI). En el año 1985 se establecieron los programas *Kupedes* y *Simpedes*, los cuales operan a través del BRI. *Kupedes* consiste en un esquema de crédito con propósitos generales, en tanto que *Simpedes* es un esquema orientado a captar ahorros rurales²³⁸.

La experiencia de *Kupedes* resulta rescatable debido a su impacto sobre la pobreza, el cual ha sido medido a través de una encuesta realizada en el año 1990. En esta línea, la evidencia muestra que en el año 1986, el 15.1% de prestatarios de *Kupedes*, se hallaban por debajo de la línea de pobreza, en tanto que después de tres años, únicamente 4.17% eran pobres²³⁹. Además, los ingresos rurales promedio *per cápita* se incrementaron en un 3.8 por ciento anual entre los años 1984 y 1987²⁴⁰.

Asimismo, en un estudio realizado por Martowijoyo se encuentra que el esquema de *Kupedes* ha contribuido con una mejora sobre el nivel de vida de las familias en Indonesia. Por ejemplo, se determina que, en promedio, los

²³⁷ Martowijoyo, Sumantoro. *Las micro-finanzas en Indonesia y el sistema de unidad BRI: el caso del Banco Rakyat*. INDES. p: 5.

²³⁸ *Ibid.*

²³⁹ Martowijoyo, Sumantoro. *Las micro-finanzas en Indonesia y el sistema de unidad BRI: el caso del Banco Rakyat*. INDES. p: 36

²⁴⁰ *Ibid*

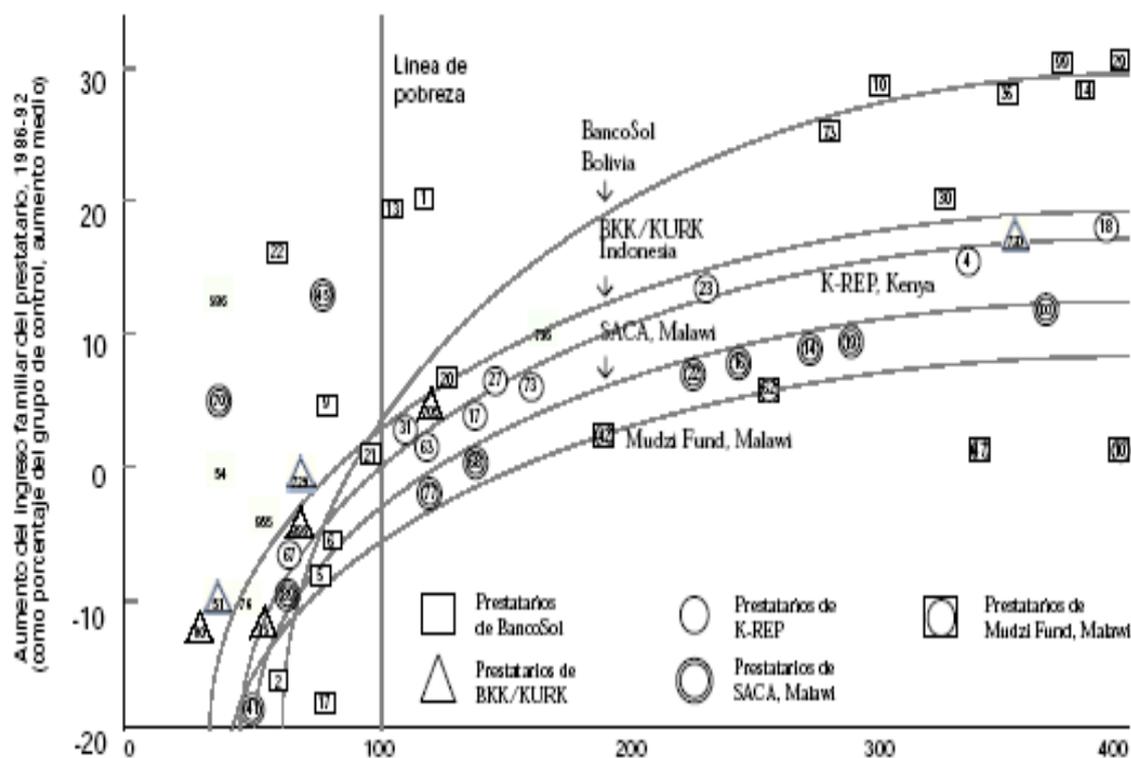
prestatarios han podido incrementar los gastos realizados en matrícula escolar y otros relacionados con la escuela en un 64.8%²⁴¹.

Como se describió anteriormente, el BRI posee dentro de sus unidades un esquema denominado *Simpedes*. Este ha presentado un gran desarrollo, lo cual se evidencia en el hecho de que a marzo del año 2001 los ahorros acumulados ascendían a un valor equivalente al doble del de los préstamos otorgados por *Kupedes*. Esto es una muestra que refleja que la tradicional noción de que los pobres de las zonas rurales no ahorran y que no son sensibles a los incentivos que se les pueden otorgar para ahorrar pierde validez.

Es relevante mencionar que en el libro *Finance Against Poverty* realizado por David Hulme y Paul Mosley, publicado en el año 1997, se encuentra evidencia de que el efecto que generan los préstamos otorgados por las entidades micro financieras sobre el ingreso familiar de los prestatarios que se encuentran situados sobre o en el umbral de pobreza resulta ser superior al efecto sobre los hogares situados por debajo de ese umbral. Es decir, para el caso de las personas muy pobres, los préstamos, en promedio, pueden tener un efecto limitado o negativo en comparación con el grupo de control; sin embargo. Esto se puede apreciar en el Gráfico N° 3.7 que se muestra a continuación:

²⁴¹ *Ibid*

Gráfico N° 3.7: Repercusión de los préstamos en el ingreso de los prestatarios



Fuente: Focus. Nota N° 5. Mayo 1997

Hulme y Mosley (1997) sostienen que para el caso de los prestatarios de mayor ingreso (que se encuentran por encima del umbral de pobreza), el efecto de los préstamos sobre su ingreso es mayor ellos están dispuestos a asumir riesgos e invertir en tecnologías que probablemente les permitirán incrementar su ingreso. Por el contrario, los prestatarios muy pobres tienden a solicitar pequeños préstamos de subsistencia y rara vez invierten en nuevas tecnologías o capital fijo. Por ello, estos préstamos tienden a no traducirse en una variación radical del ingreso prestatario e incluso en algunos casos hasta pueden reducir sus oportunidades de ingreso al aumentar su nivel de endeudamiento.

En este sentido, los préstamos otorgados por las entidades micro financieras deberían contemplar mecanismos a través de los cuales controlen que los fondos prestados estén verdaderamente destinándose a actividades de alta productividad. Asimismo, las instituciones de micro financiamiento deberían incluir dentro de sus actividades, capacitación técnica e información para los

prestatarios que contribuya a que estos (sobre todo los más pobres) estén mejor entrenados e informados acerca de las opciones más adecuadas y eficientes para invertir sus fondos prestados.

- **Evidencia empírica nacional.-**

Bustamante (2005) realiza estudios econométricos acerca de la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico para el caso peruano. Con el fin de evaluar estas relaciones en el largo plazo, se utiliza la metodología de cointegración, trabajando la data correspondiente al periodo 1950 – 2005. “Como resultado del equilibrio del modelo en el largo plazo, se encuentra que el sistema financiero es importante para el crecimiento económico de largo plazo, y que medidas para su represión desaceleran tal crecimiento”²⁴².

Asimismo, a través de test de causalidad de Granger, se demuestra que la causalidad es bidireccional; es decir, el desarrollo del sistema financiero afecta positivamente al crecimiento económico y viceversa²⁴³. Además, en la medida que el sistema financiero se encuentre menos desarrollado mayor será el costo cobrado por la intermediación. Esto último disminuye el valor presente de los flujos futuros de retornos a la inversión y, por tanto, desincentiva la formación de capital, la investigación y el desarrollo, y frena el crecimiento²⁴⁴.

El sistema financiero peruano posee una baja penetración, lo cual es confirmado por las cifras del Banco Interamericano de Desarrollo. Según el BID, el indicador de profundización financiera para el caso peruano alcanza los

²⁴² **Bustamante Romani, Rafael. (2005)** Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico en el Perú. Encuentro de Economistas del BCRP. Tomado del portal electrónico del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en: [http://www.bcrp.gob.pe/bcr/dmdocuments/Publicaciones/seminarios/Conf_0612/Conf_0612_05-Bustamante.pdf]

²⁴³ Véase Anexo 1: Test de Causalidad a lo Granger

²⁴⁴ **Bustamante Romani, Rafael. (2005)** Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico en el Perú. Encuentro de Economistas del BCRP. Tomado del portal electrónico del Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en: [http://www.bcrp.gob.pe/bcr/dmdocuments/Publicaciones/seminarios/Conf_0612/Conf_0612_05-Bustamante.pdf]

19 puntos porcentuales²⁴⁵. Esta cifra, además de ser inferior al promedio de la de los países de Sudamérica (30%), es una de las más bajas de la región²⁴⁶.

El bajo nivel de profundización financiera está relacionado con el poco alcance que presentan las instituciones bancarias o financieras en las zonas urbano – marginales o rurales. Esto implica que se satisfaga de manera poco adecuada a la porción de población que cuenta con pocos recursos. Con el fin de atenderla, es que surgen las instituciones microfinancieras. En el Perú, el mercado de micro créditos está más consolidado en términos de cantidad, tipo de instituciones, regulación especial, y profundización. Así, la penetración de las entidades peruanas de micro financiamiento asciende a 27.7%²⁴⁷.

Las Instituciones de Micro Financiamiento (IMF) son un grupo diverso de compañías financieras, bancos comerciales, Organizaciones No Gubernamentales (ONG), compañías de servicio y cooperativas de crédito²⁴⁸. Existen un total de 34 IMF que operan en el mercado peruano²⁴⁹. Estas IMF incluyen 14 Cajas Municipales y 12 Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CMAC²⁵⁰ y CRAC²⁵¹). Asimismo, bancos alternativos como MiBanco y el Banco del Trabajo se dedican a al financiamiento de la micro y pequeña empresa²⁵². Debido a la gran demanda potencial, la banca tradicional, especialmente el Banco de Crédito, ha puesto mayor atención en este sector²⁵³.

²⁴⁵ Tomado del portal electrónico del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en:

[http://www.iadb.org/mif/v2/spanish/files/MIC_Resumen%20Ejecutivo_Sep2006.pdf]

²⁴⁶ *Ibid.*

²⁴⁷ **Martínez Ramírez, Renso (2005)**. Benchmarking 2005 entre las IMF's peruanas y latinoamericanas. (MIX América Latina).

²⁴⁸ Tomado del portal electrónico de Microfinance Information Exchange (MIX). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en:

[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Championship_League_05_Esp.pdf]

²⁴⁹ Tomado del portal electrónico de Microfinance Information Exchange (MIX). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/LAC_Benchmarks_2005_Es.pdf]

²⁵⁰ CMAC Arequipa, CMAC Chincha, CMAC Cusco, CMAC Del Santa, CMAC Huancayo, CMAC Ica, CMAC Maynas, CMAC Paíta, CMAC Pisco, CMAC Piura, CMAC Sullana, CMAC Tacna, CMAC Trujillo, CMAC Lima.

²⁵¹ CRAC Cajamarca, CRAC Cajasur, CRAC Chavín, CRAC Sipán, CRAC Libertadores de Ayacucho, CRAC Los Andes, CRAC Nor Perú, CRAC Profinanzas, CRAC Prymera, CRAC Credinca, CRAC San Martín, CRAC Señor de Luren.

²⁵² Informe del Microfinance Information eXchange Inc. (MIX). (Noviembre 2006). Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2005. P: 4. Tomado del portal electrónico de Microfinance Information Exchange (MIX). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en:

[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/LAC_Benchmarks_2005_Es.pdf]

²⁵³ Tomado del portal electrónico de CreditosPeru.com. A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.creditosperu.com.pe/banco-mi-banco-mibanco-peru.php>]

Con respecto a las ONG dedicadas a brindar servicios de micro financiamiento, es posible mencionar a las organizaciones Pro Mujer y ADRA.

Pro Mujer es una institución privada de desarrollo social, sin fines de lucro, que trabaja en cuatro países: Perú, Bolivia, Nicaragua y México. Su objetivo es contribuir a que las mujeres de zonas pobres puedan empezar o mejorar sus pequeños negocios a través del otorgamiento de créditos²⁵⁴. Estos créditos se brindan principalmente a través de bancos comunales o Centros Focales²⁵⁵.

Un grupo compuesto por 25 a 35 mujeres que ya se conocen se reúnen para conformar un Centro Focal. Dentro de cada Centro Focal, se constituyen grupos más pequeños, que incluyen de cuatro a ocho mujeres. Estos son los denominados grupos solidarios, los cuales garantizan sus propios préstamos. Esto implica que si una de las miembros del grupo tiene problemas en efectuar un pago, los demás miembros tienen la responsabilidad de asistirle. Es decir, la responsabilidad general del préstamo recae en la totalidad del grupo. Por lo tanto, Pro Mujer no requiere de un colateral para otorgar el crédito, sino solamente la garantía del grupo solidario²⁵⁶.

Pro Mujer Perú se estableció en el año 1999. Su actual cobertura abarca las zonas de Puno, Juliaca y Tacna. A partir de las cifras disponibles para el periodo comprendido entre los años 2001 y 2003²⁵⁷, mostradas en el Cuadro N° 3.11, es posible decir que estas presentaron importantes incrementos en esos años²⁵⁸. Por ejemplo, si se toma el caso del número de clientes, esta cifra experimentó un crecimiento de 39.54% en cada año, aproximadamente. Del mismo modo, la cantidad de bancos comunales se incrementó en alrededor de 52.4% promedio anual.

²⁵⁴ Tomado del portal de Institute of Development Studies (IDS). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible: [http://www.ids.ac.uk/impact/latinamerica/pdf/PROMUJER_Spanish.pdf]

²⁵⁵ Tomado del portal electrónico de Programas para la Mujer (Pro Mujer). A la fecha 10 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.promujer.org/esp/credits.html>]

²⁵⁶ *Ibid.*

²⁵⁷ Tomado del portal electrónico de Programas para la Mujer (Pro Mujer). A la fecha 10 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.promujer.org/esp/key.html>]

²⁵⁸ Se calculó un promedio geométrico de las variaciones de las cifras.

Cabe mencionar que las cifras que han mostrado un mayor crecimiento durante el periodo en mención, han sido las correspondientes a la cartera de préstamos. Este incremento ha sido equivalente a 71.70%. Estos datos muestran que no solo ha ido incrementando el número de prestatarios, sino que el monto prestado ha presentado también aumentos.

Cuadro N° 3.11: Estadísticas del programa Pro Mujer (periodo 2001 - 2003)

Estadísticas	2001	2002	2003
Número de clientes	10,321	14,352	20,096
Número de bancos comunales	328	521	764
Cartera de préstamos	US\$ 685,161.00	US\$ 1,313,289.00	US\$ 2,049,802.00
Cartera de ahorros	US\$ 349,121.00	US\$ 629,625.00	US\$ 873,960.00

Fuente: Portal electrónico de Programas para la Mujer (ProMujer)

Al mes de marzo del año 2006, las estadísticas de Pro Mujer revelan que el desembolso de préstamos asciende a US\$ 42'825,000.00, y que el número de prestatarios asciende a 30,323. De ello, se puede deducir que el promedio de cada crédito equivale a US\$ 115.39. Estas cifras se pueden apreciar en el siguiente cuadro:

Cuadro N° 3.12: Estadísticas del programa Pro Mujer²⁵⁹ (a marzo de 2006)

Estadísticas Claves	A Marzo 2006
Número de prestatarios activos	30,323
Número de ahorristas	1,707
Número de asociaciones comunales	1,589
Ahorros de clientes	US\$ 1,686,000.00
Promedio del monto de préstamos	US\$ 115.00
Cartera de préstamos	US\$ 3,499,000.00
Desembolsos de préstamos	US\$ 42,825,000.00

Fuente: Portal electrónico de Programas para la Mujer (Pro Mujer)

²⁵⁹ Tomado del portal electrónico de Programas para la Mujer (ProMujer). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.promujer.org/esp/peru.html>]

Cabe mencionar que Pro Mujer no se limita únicamente a la provisión de préstamos. Además, se dedica a la prestación de servicios no financieros, dentro de los cuales se incluyen la capacitación en desarrollo empresarial, capacitación en temas de salud y desarrollo personal, así como servicios legales²⁶⁰.

En cuanto al tema de desarrollo empresarial, Pro Mujer otorga capacitación grupal a las mujeres, brindándoles un asesoramiento personalizado en sus propios negocios. Asimismo, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez (Juliaca), así como la Universidad Nacional del Altiplano, colaboran con los programas de capacitación.

Respecto de los servicios de salud y desarrollo personal, Pro Mujer capacita a las mujeres cuyo estado de salud no es el más adecuado debido a la falta de acceso a información y servicios de salud básicos que les permita detectar enfermedades. Estas capacitaciones incluyen cursos relacionados con temas de salud, higiene y nutrición. Mediante estos cursos, Pro Mujer busca enseñar a las mujeres un mejor cuidado de su salud y de la de sus familias²⁶¹.

En cuanto a servicios legales, Pro Mujer fomenta el reconocimiento, la defensa y reclamo de los derechos humanos fundamentales. Además, esta organización ha creado un grupo de auto ayuda con el objetivo de enfrentar los problemas de violencia doméstica²⁶². Estos servicios se encuentran disponibles durante los periodos de pago de los préstamos y actúan como complemento de los servicios financieros.

La prestación de servicios financieros de manera conjunta con los no financieros se encuentra acorde con la teoría planteada por Latifee (2003). En el documento *Micro – Credit and Poverty Reduction*, Latifee menciona que existen algunos autores que sostienen que el crédito por sí mismo es inadecuado para luchar contra la pobreza. No obstante, él sostiene que para la reducción de la

²⁶⁰ *Ibid.*

²⁶¹ Tomado del portal electrónico de Programas para la Mujer (ProMujer). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.promujer.org/esp/credits.html>]

²⁶² *Ibid.*

pobreza, se requiere de otros servicios que complementen la contribución del servicio financiero.

Así, la labor de Pro Mujer resulta importante por dos motivos. Por un lado, la contribución del crédito es importante en la medida que este brinda a la población en situación de pobreza la oportunidad de descubrir su potencial y mejorar su nivel de vida²⁶³ mediante una mayor disponibilidad de recursos. Por otro lado, la oferta de servicios tales como capacitación empresarial, capacitación en temas de salud y ayuda legal, contribuye a que los clientes desarrollen más habilidades adecuadas para su trabajo/empresa, tengan una mejor condición de salud e higiene y poseen mayor noción acerca de sus derechos²⁶⁴. Estos factores incrementan su productividad y contribuyen con un desarrollo más integral de la población pobre, que vive en condición de alta vulnerabilidad.

TESTIMONIOS DE CLIENTES DE PRO MUJER

Ana Maria Montoya Hernández

Edad: 38

Estado Civil: Casada

Hijos: 4

Localidad: Mixquiahuala de Juarez, México

Giro del negocio: Venta de productos alimenticios y artículos de limpieza

Ana Maria se dedica a la venta de frutas, vegetales y dulces en sus localidad. Su puesto de trabajo consiste en una simple estructura de 12 x 12 con un frente abierto. Sin

²⁶³ **Latifee, Huzzatul Islam (2003).** *Micro – Credit and Poverty Reduction.* (Grameen Trust). P: 5. Documento presentado en la Conferencia Internacional “Reducción de la pobreza a través del micro – crédito” en Turquía.

Tomado del portal electrónico del Grameen Bank. A la fecha 31 de marzo de 2007, disponible en: [<http://www.grameen-info.org/grameen/gtrust/Microcredit%20and%20Poverty%20Reduction%20June%202003%20in%20Turkey F.pdf>]

²⁶⁴ **Latifee, Huzzatul Islam (2003).** *Micro – Credit and Poverty Reduction.* (Grameen Trust). P: 6. Documento presentado en la Conferencia Internacional “Reducción de la pobreza a través del micro – crédito” en Turquía.

Tomado del portal electrónico del Grameen Bank. A la fecha 31 de marzo de 2007, disponible en: [<http://www.grameen-info.org/grameen/gtrust/Microcredit%20and%20Poverty%20Reduction%20June%202003%20in%20Turkey F.pdf>]

embargo, con el préstamo de Pro Mujer, Ana Maria puede viajar hacia otras ciudades para comprar otros artículo, tales como de limpieza, y así venderlos en su negocio. Esta nueva mercancía le ha ayudado a aumentar sus ventas de \$80 a \$95 por semana. Asimismo, ha incrementado sus ganancias en \$20 por semana. Cabe mencionar que el primer préstamo que Pro Mujer le efectuó fue de US\$ 130.00²⁶⁵.

Este testimonio constituye un ejemplo de que mediante el préstamo otorgado por Pro Mujer, a las mujeres les resulta posible mejorar sus negocios e incrementar sus ingresos.

Rufina Teresa Huanca Puma

Edad: 46

Estado Civil: Casada

Hijos: 3

Localidad: Arequipa, Perú

Giro del negocio: Venta de remedios naturales

Rufina empezó a vender remedios naturales en las aceras. Con un préstamo de Pro Mujer, le fue posible alquilar un pequeño puesto, lo cual le ayudó a aumentar el número de clientes. Durante periodos de vacaciones, Rufina aplica para préstamos que le permiten aumentar su inventario. Su esposo a veces le ayuda con las ventas; además, ella ha notado que él le tiene un mayor respeto. Asimismo, ha mejorado su alimentación y la de sus hijos. “Ahora es diferente”, comentaba, “antes siempre tenía problemas de dinero”²⁶⁶.

Este caso constituye un ejemplo de que mediante los préstamos recibidos de Pro Mujer, las mujeres que cuentan con un pequeño negocio, reducen sus problemas de disponibilidad de efectivo. Sin embargo, también muestra que existe una mejora en su calidad de vida. Esto se traduce en el hecho de que ahora su esposo le tenga más respeto por sus logros. Además, Rufina ha podido mejorar la situación alimenticia de su familia.

²⁶⁵ Tomado del portal electrónico de Programas para la Mujer (ProMujer). A la fecha 7 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.promujer.org/esp/peru.html>]

²⁶⁶ *Ibid.*

Respecto de ADRA (Agencia Adventista para el Desarrollo y Recursos Asistenciales)²⁶⁷, esta es una organización no gubernamental con presencia en más de 120 países. Se dedica, principalmente, a realizar proyectos de desarrollo que sean sostenibles en el largo plazo. Esta organización opera en el Perú desde el año 1965.

Como parte de su acción para promover un desarrollo integral, ADRA brinda servicios de micro financiamiento y los dirige a mujeres emprendedoras con escasos recursos²⁶⁸ de zonas urbano marginales y rurales del Perú, inculcando valores que permitan un cambio sostenido²⁶⁹. El propósito consiste en desarrollar de manera más eficiente la actividad económica de estos pobladores para que ello les permita mejorar las condiciones de vida, tanto de su familia como de la comunidad

En este sentido, se otorgan créditos colectivos a través de los Bancos Comunales o Asociaciones Comunales. Una Asociación Comunal está conformada por un grupo de 20 a 35 mujeres, quienes reciben un préstamo de carácter colectivo. Este es distribuido entre cada socia y se recupera internamente²⁷⁰.

Cabe mencionar que cada Asociación Comunal recibe capacitaciones antes, durante y después de constituirse como tal. Estas capacitaciones giran en torno a temas de motivación, acerca del crédito, y gestión empresarial. El programa busca capacitar a las mujeres para que puedan realizar un mejor manejo de sus negocios y como consecuencia, obtener mayores ganancias y un mejor nivel de vida. Asimismo, intenta promover el hábito de ahorro, tanto individual como grupal.

²⁶⁷ Tomado del portal electrónico de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). A la fecha 12 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.adra-es.org/>]

²⁶⁸ Tomado del portal electrónico de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.adra.org.pe/portafolios/economia/contenido/ventajas.htm>]

²⁶⁹ Tomado del portal electrónico de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). A la fecha 12 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.adra.org.pe/portafolios/economia/index.htm>]

²⁷⁰ Tomado del portal electrónico de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). A la fecha 12 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.adra.org.pe/portafolios/economia/contenido/servicios.htm>]

Las principales actividades que se financian son confecciones, panadería y calzado, en lo que se refiere a producción; ropa, abarrotes, verduras, cosméticos, golosinas, etc., en cuanto a comercio; y peluquería, tipeos, fotocopiados, dentro del sector de servicios.

La metodología de Bancos Comunales, a cargo de ADRA, funciona en los departamentos de Arequipa, Cajamarca, Cusco, Lima, Puno, Tacna y Ucayali. Sus principales alcances al mes de noviembre de 2006, se muestran en el siguiente cuadro²⁷¹:

Cuadro N° 3.13: Estadísticas de ADRA (noviembre 2006)

Estadísticas Claves	A noviembre 2006
Número de asociaciones comunales	1,589
Número de clientes	10,537
Cartera de préstamos	US\$ 1,652,137.00
Dinero desembolsado	US\$ 746,527.00
Total de aportaciones	US\$ 1,454,908.00
Tasa de morosidad	0.04%

Fuente: Portal electrónico de ADRA

Elaboración: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico

A noviembre de 2006, existe un total de 1,589 asociaciones comunales, a través de las cuales se atiende a 10,537 clientes. Asimismo, a partir de las cifras de cartera de préstamos y número de clientes, es posible calcular el monto promedio del crédito. Para este caso, resulta equivalente a US\$ 156.79.

²⁷¹ Tomado del portal electrónico de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.adra.org.pe/portafolios/economia/index.htm>]

TESTIMONIOS DE CLIENTES DE ADRA²⁷²

Nombre: Áurea Vara

Hijos: 2

Áurea Vara tiene en Huaycán una bodega que ha crecido con ayuda de los bancos comunales de la Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA).

¿Cuándo vino a Huaycán?

Yo estuve desde el inicio, pero me retiré un tiempo. Después volví, cuando mi hija ya tenía 12 o 13 años.

¿Cómo comenzó usted?

Vendiendo gaseosas, cerveza, un poco de dulces y abarrotes. Después vino una señora que participaba en un banquito comunal, me preguntó si yo quería participar. Me explicó que uno podía entrar y pedir un préstamo para agrandar mi tienda. Yo preguntaba cuánto cobraban de intereses -uno tiene que preguntar esas cosas-. Y ella me invitó a una reunión en la que iban a explicar todo esto. Fui y me gustó, así que me integré. Con todos los préstamos y mis ahorritos, he logrado hacer crecer mi negocio. He conseguido más mercadería. Me he podido comprar las vitrinas que me faltaban y otras cosas.

Usted ha diversificado su negocio.

Sí. Mi bodega es también un bar, tengo juegos electrónicos, cabinas de Internet. Y sí ha funcionado.

Tengo entendido que los bancos comunales de ADRA solo trabajan con mujeres. ¿Qué piensa al respecto?

Yo creo que es porque las mujeres saben organizarse mejor, saben distribuir el trabajo. Por ejemplo, mi esposo trabaja y me da el dinero para que yo lo organice. Yo veo qué cosas faltan, qué cosas hay que comprar. Para mí es perfecto que se trabaje más con mujeres.

²⁷² Tomado del portal electrónico de Perú.21. A la fecha 9 de abril de 2007, disponible en: [<http://www.peru21.com/impreso/html/2006%2D10%2D16/imp2entrevista0596910.html>]

En los bancos comunales la responsabilidad se comparte, ¿no es así?

Sí. Pero depende, pues, de la personalidad de cada uno. Cada persona tiene que ver cómo paga. Hay que ser responsable. Justamente porque somos responsables tenemos puntualidad para pagar los préstamos y, por eso mismo, nos vuelven a prestar. Son préstamos chiquitos, pero así vamos avanzando.

Huaycán ha cambiado bastante desde que usted llegó. ¿Cómo lo ve ahora?

Ahora hay un movimiento bien grande, de entrada y salida. Viene mucha gente de afuera. Y los pobladores de Huaycán han cambiado bastante también. Han progresado mucho. Claro que no todos, pero muchas personas han cambiado para mejor. La gente de aquí es buena. Recibimos bien a los que vienen de otros sitios. Por ejemplo, cuando hacen eventos en la parroquia, viene un montón de gente de afuera y se va contenta.

¿Por qué se ha quedado?

Yo tengo asma. No podría vivir en Lima. En cambio en Huaycán el clima es seco, y eso me ayuda. Sí voy a Lima, a comprar, por ejemplo. Pero siempre me choca un poco. Además, me he acostumbrado al movimiento que hay aquí: a los carros, a la gente, a la bulla. Cuando estoy en la casa de mi mamá, en Los Sauces, que es bien tranquilo, siento el lugar triste, vacío. No hay todo el movimiento que hay acá. Además, ya me he acostumbrado al negocio. Tengo cosas que hacer, como estar en la bodega, en la Internet. Yo ya no cambio Huaycán.

Fuente: Portal electrónico de Perú.21.

Entrevista realizada por: José Gabriel Chueca

Cuadro N° 3.14: Las IMF primeras en rentabilidad

Nombre de la IMF	Retorno sobre activos ajustado	Retorno sobre patrimonio ajustado
Compartamos	16,50%	43,90%
FINCA-México	16,55%	30,40%
ADRA-Perú	13,70%	21,30%
D-Miro	13,70%	21,40%
ProMujer-Perú	12,30%	23,00%
Fundación Paraguaya	11,70%	16%
ACODEP	9,70%	36,40%
WWB-Popayán	9,50%	16,80%
PRODESA	8,90%	27,20%
El Comercio	8,80%	43,20%
ODEF	8,30%	15,70%
CRECER	8,20%	19,50%
BanGente	7,90%	34,70%
WWB-Cali	7,90%	26%
ProMujer-Bolivia	6,70%	10,10%
Fundación Espoir	6,30%	18,30%
CMAC-Trujillo	5,90%	39,10%
BanDesarrollo	5,60%	n/a
CMAC-Arequipa	5,60%	33,30%
WWB-Bucaramanga	5,50%	24,40%

Fuente: Liga de Campeones. MicroEmpresa Américas 2005.

Tal y como se puede apreciar en el Cuadro N° 3.14, las dos organizaciones mencionadas se encuentran dentro de las cinco primeras instituciones con mayores ratios de ROA y ROE ajustados. Ello muestra que estas IMF, a pesar de ser ONG, realizan actividades rentables; es decir, no operan con pérdidas. Asimismo, en el Cuadro N° 3.15, se muestra que Pro Mujer – Perú y ADRA – Perú, son las instituciones que lideran el ranking de menor riesgo. Ello contribuye a generar un ambiente más estable y confiable para las microfinanzas.

Cuadro N° 3.15: Las IMF de menor riesgo

Nombre de la IMF	Cartera en riesgo ajustada >30 días
ProMujer-Perú	0,00%
ADRA-Perú	0,10%
CRECER	0,10%
FINCA-Perú	0,30%
Fundación Espoir	0,30%
ProMujer-Nicaragua	0,30%
Banco ProCredit-Ecuador	0,50%
Compartamos	0,60%
WWB-Bucaramanga	0,60%
WWB-Cali	0,80%

Fuente: Liga de Campeones. MicroEmpresa Américas 2005.

Cuadro N° 3.16: Las 10 IMF con mayor profundización financiera

Nombre de la IMF	Saldo promedio de créditos ajustado/PNB per cápita	Saldo promedio de créditos ajustado (en US\$)
FINCA-México	3,80%	239
Compartamos	4,60%	99
ProMujer-Perú	5%	309
FINCA-Perú	6,80%	146
ADRA-Perú	7,80%	168
CEAPE-Maranhão	8,10%	219
EDAPROSPO	9,20%	197
FinComún	9,40%	586
ADOPEM	11,10%	229
Fundación Espoir	15,20%	272

Fuente: Liga de Campeones. MicroEmpresa Américas 2005.

En cuanto a la profundización financiera, el indicador de saldo promedio de créditos como porcentaje del Producto Nacional Bruto (PNB) indica qué tanto se puede comparar un saldo de crédito con el ingreso promedio de un

individuo²⁷³. Así, ratios menores sugieren un mayor nivel de profundización financiera. En el Cuadro N° 3.16, se puede apreciar que los bancos comunales peruanos se encuentran dentro de los cinco primeros lugares en esta categoría a nivel de Latinoamérica. Esto refleja el nivel de crecimiento del sector; sin embargo, aun pese a ello, existen clientes potenciales, ubicados sobretodo en zonas rurales, que no acceden a los servicios de micro financiamiento.

En respuesta a esta necesidad, las instituciones más innovadoras están utilizando enfoques revolucionarios con el objetivo de aumentar su escala. Estos nuevos enfoques se encuentran orientados a ampliar el mercado a través de una infraestructura distinta. Por ejemplo, PRODEM FFP usa cajeros automáticos inteligentes para extender sus servicios más allá de su red de oficinas en Bolivia. Se propició esta innovación debido a que en los mercados financieros rurales era menos factible aplicar la misma metodología que en los urbanos: el crédito grupal o colectivo. Esto se debe a que en las zonas con menor densidad de población y mayor distancia entre cada comunidad, dificultan el establecimiento de los grupos solidarios/comunales. Asimismo, el problema de la estacionalidad de los productos y las condiciones materiales de la agricultura constituyen limitantes para la aplicación del crédito grupal²⁷⁴.

Uno de los enfoques más revolucionarios es el de algunos bancos brasileños que ofrecen los servicios bancarios básicos en lugares no tradicionales como quioscos de lotería, farmacias, supermercados y oficinas de correo. Estos nuevos expendios se encuentran cerca de los hogares y negocios de los clientes. Así, además de las ventajas que les genera una infraestructura gigantesca de bajo costo, estos bancos, a través de sus nuevas metodologías, han dado lugar a un crecimiento explosivo de la banca corresponsal para servicios de pequeña escala. “Aunque el rango de la oferta de productos en estos sitios puede ser

²⁷³ Tomado del portal electrónico de Microfinance Information Exchange (MIX). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en:

[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Championship_League_05_Esp.pdf]

²⁷⁴ **Rodríguez Meza, Jorge; Claudio González Vega y Adrián González González (2003)**. La tecnología de Crédito Rural de PRODEM FFP. P: 5. Tomado del portal electrónico de Department of Agricultural, Environmental and Development Economics – The Ohio State University. A la fecha 12 de Abril de 2007, disponible en: [http://www-agecon.ag.ohio-state.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications/Bolivia/Papers/Spanish/Bolivia.SEFIR-8.tecnocredito_prodem.pdf]

considerablemente diferente del que ofrecen las IMF tradicionales, la clientela es con frecuencia similar, solo que muchísimo más grande»²⁷⁵.

Las experiencias y evidencias empíricas descritas sirven como base para sostener que los servicios micro financieros de crédito y ahorro impactan de manera positiva sobre la situación de vida de las familias con pocos recursos, tanto en términos de ingresos como de calidad de vida.

Pese a la presencia de entidades bancarias y micro financieras en el Perú, existe un bajo nivel de intermediación financiera, medido como el número de depósitos/PIB. Esto puede explicarse por el gran sector informal debido a que algunas de estas empresas contribuyen al PBI pero no acuden al sector de la banca formal. Debido a ello, es necesario fomentar las actividades de estas instituciones, no solo en cuanto al crédito que pueden otorgar a los pequeños empresarios, sino también impulsar una mayor cultura del ahorro de estos agentes. En la medida que cuentan con escasos recursos, al menos inicialmente, como para poder acceder a una entidad financiera de gran escala, se debe impulsar la conducta de depositar en las cajas municipales y rurales. Esto se puede reforzar dado que estas instituciones cuentan con un Fondo de Seguro de Depósitos, ofrecen altas tasas pasivas, no cobran mantenimiento de cuenta y brindan premios y sorteos. Por ello, puede resultar una opción adecuada, no solo para aquellos que cuentan con bajos montos de recursos sino también para las microempresas cuando estas se encuentran en etapa de crecimiento y generan ingresos.

Los pobres requieren acceder a servicios financieros, en la medida de que se encuentran en disposición a ahorrar, y de que demandan créditos que les permiten constituir una fuente de ingresos permanente y estable. Estos servicios aumentan el empleo y el ingreso familiar y ayudan a superar la línea de pobreza extrema; en este sentido, contribuyen al desarrollo económico de sus países. Tal y como se ha expuesto anteriormente, las micro finanzas no son únicamente una actividad deseable en la medida de que resulta una herramienta

²⁷⁵ Tomado del portal electrónico de Microfinance Information Exchange (MIX). A la fecha 8 de abril de 2007, disponible en:
[http://www.mixmarket.org/medialibrary/mixmarket/Championship_League_05_Esp.pdf]

para generar riqueza, sino porque es financieramente sustentable a pesar de la pequeña escala de operaciones a la que frecuentemente trabajan.

3.2.2. Cadenas Productivas:

- **Teoría Económica y evidencia empírica internacional.-**

El desarrollo de cadenas productivas apunta hacia la creación de economías de escala; es decir, de integración entre productores dedicados a actividades económicas relacionadas (Chevalier y Toledano 1978)²⁷⁶. Esto resulta favorable en la medida que se logra diluir los costos e incrementar la productividad, haciéndolos “colectivamente eficientes”²⁷⁷. Esto se debe a que las cadenas productivas, al ser una forma de integración vertical, incrementan el grado de eficiencia de toda la cadena.²⁷⁸

Michael Porter sostiene que es difícil que el crecimiento comercial sea sostenido únicamente sobre la base de “factores básicos heredados” (ventajas comparativas). Es por ello que él habla de la construcción de “racimos”, *clusters* o cadenas productivas; estas son un grupo de empresas interconectadas, de industrias relacionadas. Estas cadenas contribuyen a la competitividad en la medida que aumentan la productividad del conjunto de empresas, conducen a la innovación y estimulan nuevos negocios en la zona²⁷⁹.

Un ejemplo de la conformación de cadenas productivas es el caso del conglomerado de salmónidos en Chile. Este conglomerado está integrado por, aproximadamente, 200 empresas. Estas se dedican a diversas actividades, como fabricación de jaulas APRA la piscicultura y cultivos, fabricación de redes, casas y

²⁷⁶ Tomado del portal electrónico del Ministerio de Agricultura (Perú). A la fecha 14 de abril de 2007, disponible en: [http://www.minag.gob.pe/glosario.php?vista=267&letra=C]

²⁷⁷ **Moscardi, Edgardo R. (Abril 2005).** La transnacionalización de las cadenas agroalimentarias: Nuevos retos para una visión renovada del sistema regional de I&D. (México). Presentación para la IV Reunión Internacional FORAGRO - Panamá.

²⁷⁸ *Ibid.*

²⁷⁹ Tomado del portal electrónico de 12Manage – Rigor and Relevante Mangement. Al día 14 de abril de 2007, disponible en: [http://www.12manage.com/methods_porter_diamond_model_es.html]

bodegas flotantes, alimentos para salmones, laboratorios, vacunas y medicamentos, entre otras²⁸⁰.

- **Evidencia empírica nacional:**

En el Perú, también ha evolucionado la conformación de cadenas productivas, incluso en áreas alejadas del país. Aun más, existen casos destacables que verifican su importancia y aporte al desarrollo económico, sobretodo de las personas que viven en situación de pobreza. El aporte radica en que mediante la consolidación de estas cadenas productivas es más factible para la población pobre vincularse con el mercado, no solo local o nacional, sino también poder apuntar a los mercados exteriores, con mayor nivel de competitividad.

Por ejemplo, según el informe de proyecto PRA (Poverty Reduction and Alliviation), gestionado por USAID – Perú, titulado “Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: inversión privada y cadenas productivas de negocios con pequeños productores”, existen numerosos ejemplos acerca de la contribución de estas cadenas a la economía de los pequeños productores en situación de pobreza.

Este informe resalta que, en las zonas más pobres del interior del país, durante el periodo 2000 – 2006, las ventas de los pequeños productores se han incrementado en un monto equivalente a US\$ 147 millones. Asimismo, se destaca la creación de 54,000 nuevos empleos y la realización de inversiones privadas en activos fijos por montos que ascienden a US\$ 13.2 millones. Estas cifras positivas son resultado de la articulación de los negocios de más de 47,000 pequeños productores.

Uno de los casos representativos de las cadenas productivas se desarrolla en Puno. Piscifactoría de los Andes es una empresa nacional con más de 30 años de experiencia. PRA apoya a esta empresa en el desarrollo de proveedores de calidad para su trucha de exportación en todo el territorio nacional. Así, por un lado, en 2005, esta empresa ha invertido un promedio de US\$ 700,000 en tecnología

²⁸⁰Inteligencia de Mercados. Perfil de Mercado. Cadenas Productivas en Chile. (Corporación Colombia Internacional). Tomado del portal electrónico de la Corporación Colombia Internacional. A la fecha 14 de abril de 2007, disponible en:
[http://www.cci.org.co/cci_x/Sim/Perfil%20de%20Mercados/perfil%20mercado%2022.pdf]

(adquisición de infraestructura, maquinaria y equipos), la cual brinda un mayor valor agregado a la trucha de Puno. Por otro lado, se ha desarrollado, con apoyo del Centro de Servicios Económicos (CSE) de Cusco-Puno del Proyecto PRA, financiado por USAID, un esquema de proveedores que involucra a tres pequeñas empresas: Arapa, River Fish y la ATP y a 16 asociaciones de productores de trucha que abarcan casi 300 familias del litoral del lago Titicaca²⁸¹.

Estas acciones han ayudado a que Piscifactoría Los Andes mejore la productividad de sus proveedores en un 100%, y que el precio de la trucha mejore de 5.50 soles a 7.00 soles (precio puesto en playa)²⁸².

Al año 2007, Piscifactoría Los Andes cuenta con un criadero de trucha en Charcas con 12 módulos de jaulas modernas flotantes y 4 jaulas artesanales, que implican más de un millón de truchas en sus criaderos del lago. Cabe mencionar que en su planta de procesamiento ubicada en Platería, cuenta con 75 trabajadores, de los cuales el 60 % son mujeres²⁸³.

Otro ejemplo importante es el caso de AICASA, empresa originaria de Quillabamba (Cusco). AICASA junto con CSE Cusco – Puno de PRA, establecieron el Programa de Trato Directo (PTD) con agricultores interesados en exportar café de calidad. El objetivo de este programa es brindar capacitación y asistencia técnica a los agricultores para obtener una mejor calidad de café de altura, que se pudiera diferenciar y obtener un mayor precio²⁸⁴.

Así, se trabajó con productores del Valle de La Convención (algunos ubicados a más de un día de camino de la planta de procesamiento) llegando a establecer 18 organizaciones de productores, las que involucran 293 familias. Se ha trabajado en temas técnicos, tales como el manejo de injertos, podas, fertilización y control fitosanitario, y la post cosecha²⁸⁵.

²⁸¹ Proyecto PRA. “Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: inversión privada y cadenas productivas de negocios con pequeños productores”. USAID – Perú. P: 5.

²⁸² *Ibid.*

²⁸³ *Ibid.*

²⁸⁴ Proyecto PRA. “Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: inversión privada y cadenas productivas de negocios con pequeños productores”. USAID – Perú. P: 7.

²⁸⁵ *Ibid.*

Es importante mencionar que AICASA se ha posicionado dentro de las 10 primeras empresas exportadoras de café a nivel nacional. Sus destinos son los mercados de café especial de Estados Unidos, Europa y Japón y se proyectan alcanzar ventas por US\$ 200,000 para el año 2007²⁸⁶.

Un tercer ejemplo se da en la región San Martín, donde un pequeño empresario agrícola, Wilber Carvajal se inició en la siembra de pprika en Bellavista. Los resultados del rendimiento de campo son positivos puesto que se han obtenido 3,000 Kg./Ha. De producto seco con un grado ASTA calificado como bueno y a costos mucho menores que en Costa. Sin embargo, el mayor inconveniente resulta ser el proceso de secado. Ante esto, USAID, a través del CSE de Tarapoto del Proyecto PRA, ha colaborado en solucionar en alianza con la Municipalidad Provincial de San Martn²⁸⁷.

Cabe destacar que para la exportación de las 50 TM de pprika, USAID facilitó el contacto con un exportador, el Sr. Juan Otero, de las empresas Servinsumos del Perú SAC, Agrícola Pampa Baja SAC y MCM SAC, quien exporta a México y USA. El Sr. Carvajal señala que este cultivo puede expandirse ampliamente entre pequeños productores locales como una alternativa al cultivo del arroz²⁸⁸.

Estas experiencias son solo una muestra de los logros de la conformación de cadenas productivas al interior de nuestro país. Asimismo, en estos casos concretos, se aprecia que contribuye a conectar productores pobres al mercado internacional, mejorar sus ingresos y generar nuevos empleos a pobladores de la sierra y la selva rural, así como crear las condiciones para aprovechar las ventajas del comercio internacional también en los rincones pobres del país. Esto permite resaltar el papel que juegan las entidades de cooperación internacional en la consecución de una mayor generación de riqueza.

²⁸⁶ *Ibíd.*

²⁸⁷ Proyecto PRA. "Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: inversión privada y cadenas productivas de negocios con pequeños productores". USAID – Perú. P: 11.

²⁸⁸ *Ibíd.*

Conclusiones

- Evidencias empíricas demuestran que el grado de desarrollo de las instituciones de un país influye en gran medida en el crecimiento y desarrollo del mismo, llegando incluso a proponer que este factor es responsable de las tres cuartas partes de las variaciones del PBI *per capita*.
- Siendo las instituciones participantes en la cadena de valor en el desarrollo del comercio, la facilidad y bajos costos que estas supongan para acceder a la formalidad constituyen la base de la inclusión de grandes, pequeñas y micro empresas. Sin embargo, la situación actual de las instituciones en el Perú implica que muchos tomen caminos alternativos. El alto de costo de la formalidad ha incentivado a muchos inversores al uso de coimas para acceder a ella, o en el peor de los casos a quedarse en la informalidad.
- El aporte de la infraestructura al desarrollo económico de un país ha sido siempre un tema bastante polémico. Mientras que en estudios elaborados por Aschauer (1989), Munnell (1990) y Holz-Eaking (1988) concluyen que el aporte de la infraestructura es fundamental; otros trabajos demuestran que dicho aporte es muy pequeño, a veces negativo e incluso, estadísticamente insignificante. Sin embargo, los estudios realizados para el caso peruano afirman que la inversión en infraestructura es un punto base para generar competitividad frente a los competidores.
- La infraestructura influye en desarrollo económico a través 3 mecanismos: su aporte al PBI con la generación de servicios públicos, generando externalidades positivas a la producción, y aumentando la productividad de los factores.
- La infraestructura de transporte disminuye costos a las empresas y “acorta distancias”, factores que afectan negativamente al comercio según los modelos gravitacionales de la economía internacional. Esta afirmación ha sido corroborada por trabajos realizados sobre países de la OECD que muestran una relación positiva entre la infraestructura.

- El desarrollo de la infraestructura en general coloca al Perú en gran desventaja con respecto a otros países de la región. Esta situación es aún más grave cuando se analiza en el interior de nuestro país. Las zonas de mayor pobreza son las que muestran menores índices de integración física y de telecomunicaciones.
- El aprovechamiento de las ventajas comparativas que surgen a partir de la ubicación geográfica, factores naturales, etc., conlleva al comercio entre zonas geográficas. Sin embargo, para que estas ventajas sean sostenibles en el largo plazo, resulta indispensable invertir en busca de una mayor capacitación, investigación y desarrollo tecnológico para generar incrementos continuos en la productividad y construir ventajas comparativas dinámicas que generen riqueza de largo plazo.
- Para que las iniciativas orientadas a generar riqueza tengan mayor impacto en la reducción de la pobreza, es necesario modificar el actual marco institucional de forma tal que se genere un mejor clima para las inversiones. Esto es importante en la medida que es el sector privado el principal motor del desarrollo económico.
- Es necesario tener presente que la actuación articulada del sector público con el sector privado (lucrativo y no lucrativo) genera sinergias importantes para el establecimiento e impacto de las políticas de carácter nacional destinadas a generar riqueza para reducir la pobreza en el Perú.

Bibliografía

1. **Aaron, Henry J. (1990).** *Discussion of Why is Infrastructure Important?* In Munnell, Alicia H., ed, *Is there a Shortfall in Public Capital Investment?* Conference Series N^o 34
2. **Aschauer, DA. (1989).** “*Is Public Expenditure Productive?*” *Journal of Monetary Economics* 23, 177-200.
3. Barómetro Social: Atención en las Entidades Públicas Lima Metropolitana y Callao – Grupo de Opinión y Mercados de la Universidad de Lima. Elaboración: CAD – Ciudadanos al Día
4. **Beck, Thorsten y Asli Demirgüç – Kunt (2005).** *Finance: Pro – poor and pro – growth.* Banco Mundial.
5. **Beck, Thorsten; Asli Demirguc-Kunt y Ross Levine (2004).** *Finance, Inequality and Poverty: Cross-Country Evidence.* Banco Mundial
6. **Bendezú y Vásquez (2006).** *Inversión en Infraestructura y desarrollo regional en el Perú. Nuevas evidencias.*
7. **Blanco, Ignacio.** Foro: Productividad, factor indispensable para el crecimiento económico y social. *Energía Eléctrica: Competitividad y Oportunidad de Desarrollo para Todos.*
8. **Boggio, María Rosa.** Ed. *Espacios locales y descentralización.* Lima, Centro Ideas, 2000
9. **Brack, Antonio.** *Tratado de Libre Comercio y biodiversidad del Perú*
10. **Bustamante Romaní, Rafael. (2005)** *Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico en el Perú.* Encuentro de Economistas del BCRP.

11. **Bustamante Scaglioni, Sandro (Marzo 2005).** El Perú y su gran biodiversidad. . Diario Regional de Huanuco.
12. **Calderón, Julio (2004).** Agua y Saneamiento. El caso del Perú Rural.
13. **Callejón, María.** CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA DE LA INDUSTRIA Y ECONOMÍAS DE AGLOMERACIÓN. Universidad de Barcelona. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
14. **Cárdenas, Mauricio et al (2005).** La infraestructura de transportes en Colombia.
15. **Castillo Artavia, Geovanny (2005).** *Simplificación de trámites de registro, funcionamiento y cierre de empresas: Una estrategia para mejorar la competitividad de la PYME.* (Costa Rica, FUNDES).
16. **Chu, Michael (2006).** *Microfinanzas: Movilizando mercados para combatir la pobreza. La experiencia de América Latina.* Seminario Crecimiento Económico de Amplio Alcance, BID (Brasil).
17. **Ciudadanos al Día (2005).** *Mapeo de Iniciativas de Simplificación de Trámites Municipales y Diseño de un Plan Nacional de Simplificación de Trámites Municipales para las empresas en el Perú.*
18. Convenio MPTE. Municipalidad Distrital del Agustino, al 21 de marzo de 2007, disponible en <http://www.mypeperu.gob.pe/eventos2006.php?op=3>
19. **Delvet (2002).** La concertación como instrumento de creación de empleo a nivel local. El caso del servicio catalán de empleo. Centro internacional de Formación. CIF, OIT, Documento de trabajo #9.
20. **Doing Business in 2006: Creating Jobs.** (Banco Mundial y Corporación Financiera Internacional – IFC).
21. **Dornbusch, Rudiger y Alejandro Reynoso (Mayo 1989).** *Financial factors in Economic Development.* En: *The American Economic Review.* Vol. 79, N° 2, Papers

and Proceedings of the Hundred and First Annual Meeting of the American Economic Association. pp: 204 – 209.

22. **Eberts, Randall W. and Fogarty, Michael S. (1987).** *Estimating the relationship between Local Public and Private Investment.*
23. Economía informal: Régimen tributario especial para micro y pequeñas empresas. SUNAT (2002).
24. **Eggertsson, Thrainn (1990).** *Economic Behavior and Institutions.* Cambridge; New York and Melbourne: Cambridge University Press.
25. **Gardel, Cristian.** Puertos graneleros en la Argentina y algunos indicadores de performance portuaria.
26. **Gauthier, Howard L.(1970)** .*Geography, Transportation, and Regional Development.* *Economic Geography*, Vol. 46, No. 4. (Oct., 1970), pp. 612-619.
27. **Gherzi, Enrique.** El costo de la legalidad.
28. **Greif, Avner (1992).** *Institutions and International Trade: Lessons from the Commercial Revolution*, pp 128-133
29. **Gwartney, James D. y Richard Stroup (2002).** *Diez Elementos claves de Economía.* (CATO Institute).
30. Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos. Informe sobre desarrollo humano, Perú 2005. Lima: Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, 2005.
31. **Hardy, Andrew (1980).** *The Role of Telephone in Economic Development.* *Telecommunications Policy*, p.p.12-21.

32. **Holz-Eakin, Douglas (1988).** *Private Output, Government Capital and Infrastructure Crisis*”.
33. **Honohan, Patrick (2004).** *Financial Sector Policy and the poor: Selected findings and issues.* World
34. Bank Working Paper N° 43.
35. **Hulten, Charles, R. and Schwab, Robert M. (1991).** *Is there too little Public Capital? Infrastructure and Economic Growth.*
36. **Iglesias, Enrique V.(2004).** Enseñanzas y perspectivas de la inversión en Infraestructura en América Latina y El Caribe. BID.
37. Informe de clasificación de Palmas del Espino S.A. y subsidiaria. Equilibrium Clasificadora de Riesgo S.A. Junio 2005.
38. Informe del Microfinance Information eXchange Inc. (MIX). (Noviembre 2006). Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2005
39. Infraestructura, transporte y desarrollo productivo de una región agrícola: un caso de Argentina. Boletín FAL. CEPAL (2003)
40. **Jorgenson, Dale W.(1991)** *Fragile Statistical Foundations: The Macroeconomics of Public Infrastructure Investment.*
41. **Joy Way Bueno, Rosa Lyn (2004).** Cómo Establecer Prioridades En Las Regiones Del Perú: Una Propuesta De Índice De Competitividad Regional Sostenible (Icrs). Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA)
42. **Juan Risi Carbone (2005).** Estrategia para el Desarrollo de Productos Andinos en el Perú. Presentación de Ministerio de Agricultura del Perú.

43. **King, Robert G. y Ross Levine (Agosto 1993).** *Finance and growth: Schumpeter might be right.* En: *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 108, N° 3. pp: 717 – 737.
44. **Krause, Martín (marzo 2007).** Derechos de propiedad: China y América Latina
45. **Krause, Walter (1961).** El Desarrollo Económico a través del regionalismo.
46. **Krugman, Paul R. y Obstfeld, Maurice (2001).** *Economía internacional, teoría y política*, España: Pearson.
47. La Articulación Comercial como Base de la Asociatividad. Lecciones Aprendidas del Proyecto Sistemas de Articulación Comercial y Mejora de la Productividad de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú. USAID-COPEME-PERUCAMARAS.
48. La brecha en infraestructura. Instituto Peruano de Economía. 2003.
49. La Informalidad Y Las Políticas De Competencia: El Caso Peruano. Quinta Conferencia De Las Naciones Unidas encargada de examinar todos los aspectos del conjunto de principios y normas equitativos convenidos multilateralmente para el control de las prácticas comerciales restrictivas.
50. **Latifee, H. I. (2003).** *Micro – Credit and Poverty Reduction.* (Grameen Trust). P: 5. Documento presentado en la Conferencia Internacional “Reducción de la pobreza a través del micro – crédito” en Turquía.
51. **Leff, Nathaniel H. (1984).** *Externalities, Information Cost, and Social Benefit-Cost Analysis for Economic Development: An example from Telecommunications.* *Economic Development and Cultural Change*, pp 255-276.
52. **Levine, Ross (1997).** *Financial Development and Economic Growth: Views and Agenda.* En: *Journal of Economic Literature*, Vol. 35, N° .2, 688-726.

53. **Loayza, Norman A. (1997).** *"The Economics of the Informal Sector"*. World Bank Policy Research Working Paper 1727.
54. **M. MacFarlan, H. Edison y N. Spatafora (2003).** *World Economic Outlook*. Capítulo III, FMI.
55. Mapa de Pobreza 2006 (FONCODES).
56. Mapa de Potencialidades del Perú: Una primera aproximación a nivel provincial. Lima: PNUD
57. **Martínez Ramirez, Renso (2005).** Benchmarking 2005 entre las IMFs peruanas y latinoamericanas. (MIX América Latina).
58. **Martínez, Javier (2007).** *Las instituciones y el desarrollo económico: un análisis breve*. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, N° 73.
59. **Martowijoyo, Sumantoro.** *Las micro-finanzas en Indonesia y el sistema de unidad BRI: el caso del Banco Rakyat*. INDES.
60. **Mendoza, Waldo y Juan Manuel García (2006).** *Perú, 2001 – 2005: Crecimiento y Pobreza*. (Lima, PUCP).
61. **Montoya Suárez, Omar (Agosto 2004).** Schumpeter, Innovación y Determinismo Tecnológico. En Scientia et Technica. Año X, N° 5.
62. **Moscardi, Edgardo R. (Abril 2005).** La transnacionalización de las cadenas agroalimentarias: Nuevos retos para una visión renovada del sistema regional de I&D. (México). Presentación para la IV Reunión Internacional FORAGRO - Panamá.
63. **Munnell, Alicia H.** *Why has Productivity declined? Productivity and Public Investment*. *New England Economic Review*. Federal Reserve Bank of Boston. 1990

64. **North, Douglass C. (1971).** *Institutional Change and Economic Growth*. En *The Journal of Economic History*, Vol 31, N°1, The task of Economic History pp. 124. noviembre de 2005.
65. **Perry Guillermo, De Ferrati David, Lederman Daniel, Maloney William (2002).** Ventaja comparativa, diversificación y comercio intrasectorial: determinantes y consecuencias. En el libro "De los recursos naturales a la economía del conocimiento". Banco Mundial. Abril de 2002.
66. **Proyecto PRA.** "Haciendo que los mercados trabajen para los pobres: inversión privada y cadenas productivas de negocios con pequeños productores". USAID – Perú.
67. **Rada, Kristtian (2005).** Oficina de Asistencia Técnica para Latinoamérica y el Caribe. Simplificación de Trámites a nivel municipal. (International Finance Corporation – IFC, Banco Mundial).
68. **Rajan, Raghuram G. y Luigi Zingales (Junio 1998).** *Financial Dependence and growth*. En: *The American Economic Review*, Vol. 88, N° 3. pp. 559 – 586.
69. **Ramales Osorio, Martín Carlos y Mónica Díaz Oledo (2005).** *La economía informal en México: Insuficiencias del modelo de desarrollo y exceso de trámites*. En Observatorio de la Economía Latinoamericana, Número 48.
70. **Rivero M., Luis E. (1989).** Las tendencias en la literatura especializada sobre la relación entre finanzas y el crecimiento económico. (Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales, Universidad de los Andes). En: Revista Economía N° 4, pp.: 151 – 171.
71. **Roca, Jerónimo y Carlos Sebastián (2006).** *Determinantes de la economía informal*.

72. **Rodríguez Meza, Jorge; Claudio González Vega y Adrián González González (2003).** La tecnología de Crédito Rural de PRODEM FPP
73. **Rodrik, Dani (1999).** *Institutions for high – quality growth: What they are and How to acquire them.* (USA, Harvard University).
74. **Rolando, Franco.** Integración regional, desarrollo y equidad. Armando di Filippo. CEPAL
75. **Roller, Lars-Hendrik and Waverman, Leonard (2001).** *Telecommunications Infrastructure and Economic Development: A Simultaneous Approach.* *The American Economic Review*, Vol. 91, N°4, pp.909-923
76. **Rozas, Patricio(2004).** Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. CEPAL. Chile
77. **Schaefer, Brett D. (2003).** Crecimiento Económico y prosperidad en el mundo en desarrollo con libertad económica
78. **Sebastián, Carlos (2000).** La controversia sobre la globalización.
79. **Sebastián, Carlos (2004).** Desarrollo Institucional y Crecimiento Económico. (España).
80. **Sgut, Martin.** IV Foro Internacional de Puertos: Inversión en Puertos y Competitividad en los Servicios portuarios. Problemática de los usuarios en el sector portuario y alternativas para el aumento de la competitividad. Cámara de Comercio de Lima
81. **De Soto, Hernando (1986).** El otro sendero: la revolución informal.
82. **Spiros Bougheas; Panicos O. Demetriades; Edgar L. W. Morgenroth.** The Canadian Journal of Economics / Revue canadienne d'Economique, Vol. 36, No. 4. (Nov., 2003), pp. 884-910.

83. Texto Único de Procedimientos Administrativos. Según Decreto Supremo N° 094-92-PCM, Reglamento de las Disposiciones sobre Seguridad Jurídica en Materia Administrativa contenidas en la Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, Artículo 11°

84. **Wylie, Meter J. Infrastructure and Canadian Economic Growth 1946-1991.**
The Canadian Journal of Economics/Revue Canadienne d' Economique, Vol 29, Special Issue: Part 1 (Apr., 1996), pp. S350-S355.

Referencias Electrónicas:

1. 12 Manage – Rigor and Relevante Mangement. En:
[<http://www.12manage.com/>]

2. “Calidad institucional y crecimiento económico: ¿Cómo las instituciones y el cumplimiento de las normas condicionan el crecimiento económico?”, financiada por la Fundación Ramón Areces. En:
[<http://www.calidadinstitucional.org/index.html>]

3. Agencia para el Desarrollo y Recursos Asistenciales (ADRA). En:
[<http://www.adra.org.pe/>]

4. Alcaldía Municipal de San Salvador. En: [<http://www.amss.gob.sv/>]

5. Analítica Research. En: [<http://www.analitica.com/>]

6. Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). En: [<http://www.bcrp.gob.pe/>]

7. Banco Interamericano de Desarrollo (BID). En: [<http://www.iadb.org/>]

8. Banco Mundial. En: [<http://web.worldbank.org/>]

9. CATO Institute. [<http://www.elcato.org/>]

10. Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio (Confecamaras). [<http://www.confecamaras.org.co/>]
11. CONFIEP. En: [<http://www.confiep.org.pe/>]
12. Corporación Colombia Internacional. En: [<http://www.cci.org.co/>]
13. CreditosPeru.com. [<http://www.creditosperu.com.pe/>]
14. DGAC. En: [<http://dgac.sct.gob.mx/>]
15. Diario La República. En: [<http://www.larepublica.com.pe/>]
16. Discover Cusco. En: [<http://www.discovercusco.com/>]
17. *Doing Business*. [<http://www.doingbusiness.org/>]
19. Enciclopedia y Biblioteca Virtual de las Ciencias Sociales y Jurídicas. [<http://www.eumed.net/>]
20. FUNDES. [<http://www.fundes.org.cl>]
21. Guía del Cusco. En: [<http://guiadelcusco.perucultural.org.pe/dest92.htm>]
22. IIRSA. En: <http://www.iirsa.org/>
23. Institute of Development Studies (IDS). [<http://www.ids.ac.uk/>]
24. Instituto Nacional de Estadística e Informática. En: [<http://www.inci.gob.pe/biblioineipub/>]
25. Instituto Nacional de Investigación Agraria. En: [<http://www.inia.gob.pe/boletin/>]

26. International Finance Corporation (IFC). En: [<http://www.ifc.org/>]
27. Junta Nacional del Café. En: [<http://www.juntadelcafe.org.pe/cafeperuano.htm>]
28. Mesa Nacional de Simplificación de Trámites: Municipal – Empresa INTERMESA. En: [<http://www.tramifacil.com.pe/>]
29. Microfinance Information Exchange (MIX). En: [<http://www.mixmarket.org/>]
30. Ministerio de Agricultura. En: [<http://www.minag.gob.pe/>]
31. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. En: [<http://www.mincetur.gob.pe/comercio/>]
32. Ministerio de Energía y Minas. Anuario Estadístico Electricidad 2005. En: [http://www.minem.gob.pe/electricidad/pub_anuario2005.asp]
33. Organización de las Naciones Unidas (ONU). En: [<http://www.un.org/>]
34. Página web de la ciudad de Macusani. En: [http://es.geocities.com/macusanweb/fecasam/fecasam_antecedentes.htm]
35. Página web del Distrito de Mariscal Cáceres (Huancavelica). En: [<http://ertic.inictel.net/web3/mcaceres/index.shtml?apc=c11-&s=f>]
36. Página web de la Región La Libertad. En: <http://www.regionlalibertad.gob.pe/>
37. PALESTRA (Portal de Asuntos Públicos de la Pontificia Universidad Católica del Perú – PUCP). En: [<http://palestra.pucp.edu.pe/>]
38. Programa Iberoamericano de Cooperación Institucional para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (IBERPyme). En: [<http://www.iberpymeonline.org/>]

39. Programas para la Mujer (ProMujer). En:
[<http://www.promujer.org/esp/peru.html>]
40. Sociedad Nacional de Industrias, en la sección de Reporte Legal. En:
[<http://www.sni.org.pe/servicios/legal/reportelegal/content/view/1545/>]
41. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. En:
[<http://www.sunat.gob.pe/quienesSomos/index.html>]
42. Telenoticias (Lunes Financiero) en Teletica.com (Canal 7 de Costa Rica En:
[<http://www.teletica.com/>]
43. The Third World Institute-Social Watch. En: [<http://www.socialwatch.org/>]
44. Universidad de Harvard. En: [<http://ksghome.harvard.edu>]

ANEXO

Test de causalidad a lo Granger

VAR Pairwise Granger Causality/Block Exogeneity Wald Tests/Sample: 1950
2005/Included observations: 50

Dependent variable: PBI			
Exclude	Chi-sq	df	Prob.
CREDPBI	19.98357	6	0.0028
FBKF	8.116631	6	0.2297
All	29.46614	12	0.0034

Dependent variable: CREDPBI			
Exclude	Chi-sq	df	Prob.
PBI	42.76226	6	0.0000
FBKF	16.02285	6	0.0136
All	85.37201	12	0.0000

Dependent variable: FBKF			
Exclude	Chi-sq	df	Prob.
PBI	9.026612	6	0.1721
CREDPBI	8.059206	6	0.2338
All	15.62564	12	0.2090

Fuente: **Bustamante Romani, Rafael. (2005)** Desarrollo Financiero y Crecimiento Económico en el Perú. Encuentro de Economistas del BCRP.