

45

Documento de Trabajo

Mercedes Araoz, Carlos Casas y Silvia Noriega

ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN EL PERÚ



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

Mercedes Araoz, Carlos Casas y Silvia Noriega

**ATRACCIÓN DE LA INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA
EN EL PERÚ**



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

© Universidad del Pacífico
Centro de Investigación
Avenida Salaverry 2020
Lima 11, Perú

Atracción de la inversión extranjera directa en el Perú

Mercedes Araoz Fernández

Carlos Casas

Silvia Noriega

1a. edición: mayo 2002

Diseño: Ícono Comunicadores

I.S.B.N.: 9972-603-87-3

Hecho el depósito legal N° 1501052002-1275

BUP-CENDI

Araoz Fernández, Mercedes

Atracción de la inversión extranjera directa en el Perú / Mercedes Araoz, Carlos Casas y Silvia Noriega. --
Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2002. -- (Documento de Trabajo ; 45).

/INVERSIONES EXTRANJERAS/PERÚ/

33:322(85) (CDU)

Miembro de la Asociación Peruana de Editoriales Universitarias y de Escuelas Superiores (APESU) y miembro de la Asociación de Editoriales Universitarias de América Latina y el Caribe (EULAC).

El Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico no se solidariza necesariamente con el contenido de los trabajos que publica. Prohibida la reproducción total o parcial de este texto por cualquier medio sin permiso de la Universidad del Pacífico.

Derechos reservados conforme a Ley.



Índice

Introducción	9
1. La Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú	12
1.1 Evolución de la IED según el país de origen	17
1.2 Evolución de la IED según el sector de destino	24
1.2.1 IED en el sector comunicaciones	28
1.2.2 IED en el sector energía	30
1.2.3 IED en el sector manufacturero	32
1.2.4 IED en el sector financiero	35
1.3 Resumen	37
2. Análisis de los resultados de la información recopilada	38
2.1 Características de la muestra	40
2.2 Principales resultados obtenidos a partir de la encuesta	46
2.3 Resumen	76
3. Conclusiones y recomendaciones	78
3.1 Conclusiones	81
3.2 Algunas recomendaciones de política	88
Bibliografía	94
Anexos	96



Índice de cuadros

Cuadro 1	Flujos de IED recibidos por países de América Latina: 1997-1998	14
Cuadro 2	Flujos de IEDR por sector de destino	26
Cuadro 3	Convenios de estabilidad jurídica (CEJ) suscritos con inversionistas extranjeros	28
Cuadro 4	Flujos de IED al sector manufacturero	34
Cuadro 5	Infraestructura vial, portuaria y aérea según el GCR	49
Cuadro 6	Indicadores de infraestructura de transporte, 1998	50
Cuadro 7	Resultados del GCR con respecto al mercado laboral	55
Cuadro 8	Salarios y productividad	56
Cuadro 9	Algunas señales negativas proyectadas por el gobierno a los inversionistas extranjeros	59
Cuadro 10	Resultados del GCR en relación con el régimen fiscal general	61
Cuadro 11	Trato al inversionista extranjero y protección en el Perú y las economías de APEC	63
Cuadro 12	Calidad de las instituciones según el GCR	65
Cuadro 13	Información sobre servicios de salud según el GCR	68
Cuadro 14	Calidad en los servicios de energía eléctrica y telecomunicaciones según el GCR	71
Cuadro 15	Marco regulatorio según GCR	74



Índice de gráficos

Gráfico 1	Flujo acumulado de IED recibido por países de América Latina	13
Gráfico 2	Flujos de IED calculados por el BCRP vs. flujos de IED registrados por Conite	16
Gráfico 3 y 4	<i>Stock</i> de IEDR según país de origen	18
Gráfico 5	Inversión procedente de España por sectores económicos	20
Gráfico 6	Flujos de IED provenientes de España: 1991-2000	21
Gráfico 7	Inversión procedente de EE.UU. por sectores económicos	22
Gráfico 8	Flujos de IED provenientes de EE.UU.: 1991-2000	22
Gráfico 9	Inversión procedente del Reino Unido por sectores económicos	23
Gráfico 10	Flujos de IED provenientes del Reino Unido: 1991-2000	24
Gráfico 11 y 12	<i>Stock</i> de IEDR acumulada	25
Gráfico 13	Flujos de IED al sector comunicaciones: 1990-2000	29
Gráfico 14	Flujos de IED hacia sector energía: 1990-2000	31
Gráfico 15	<i>Stock</i> de IED del sector manufacturero no primario: 1991-2000	32
Gráfico 16	Flujos de IED al sector finanzas: 1990-2000	36
Gráfico 17	Sector o actividad económica principal	41
Gráfico 18	Porcentaje promedio de las participaciones accionarias	42
Gráfico 19	Destino de ventas	43
Gráfico 20	Destino de exportaciones.....	44
Gráfico 21	Participación de mercado del producto principal	45
Gráfico 22	Costos de transporte en relación con países desarrollados	46
Gráfico 23	Características de los recursos humanos en relación con países desarrollados	53
Gráfico 24	Características de los recursos humanos en relación con países de la región	54
Gráfico 25	Características del régimen fiscal general en relación con países desarrollados	58
Gráfico 26	Características del régimen fiscal general en relación con países de la región	59
Gráfico 27	Institucionalidad en comparación con países desarrollados	64
Gráfico 28	Institucionalidad en relación con países de la región	65
Gráfico 29	Seguridad y sanidad en relación con países desarrollados	66



Gráfico 30	Seguridad y sanidad en comparación con países de la región	67
Gráfico 31	Servicios de telecomunicaciones y energía en relación con países desarrollados	69
Gráfico 32	Servicios de telefonía y energía en relación con países de la región	70
Gráfico 33	Marco regulatorio en relación con países desarrollados	71
Gráfico 34	Marco regulatorio en relación con países de la región	73
Gráfico 35	Influencia del idioma y de la facilidad para comunicarse	75



Introducción

Los procesos que puede originar la inversión privada en la economía son ampliamente conocidos. Entre los más importantes se encuentran los siguientes: los encadenamientos productivos, generadores de industrias conexas y *clusters* empresariales, la adquisición de nuevas tecnologías y el aumento en el nivel de empleo y de divisas mediante la exportación. Es cierto que la actividad no primaria y, en particular, la manufacturera exportadora, es también reconocida como generadora de tales procesos. Sin embargo, en países donde el ahorro interno es limitado y las empresas no tienen suficiente capacidad de fondeo como para realizar inversiones considerables, es necesario captar inversión extranjera, para así lograr los objetivos mencionados.

En ese sentido, se observa que los países de la comunidad andina, y particularmente el Perú, han fallado en captar este tipo de inversión (nos referimos a la inversión en manufactura para la exportación, o en su defecto, a inversiones en sectores no primarios -salvo el de infraestructura- adicionales a las que han llegado como consecuencia del proceso de privatizaciones y concesiones). ¿Cuáles son los motivos por los que ese tipo de inversión no resulta muy atractiva en el Perú? ¿Existe algo que se pueda hacer en materia de política para cambiar esa situación y revertir la tendencia de los flujos de inversión hacia sectores no primarios e intensivos en mano de obra?

El objetivo del presente documento de trabajo consiste en determinar cuáles son los factores que reducen el atractivo del país como destino para la inversión extranjera directa y establecer, a partir de dichos resultados, las áreas donde se deben realizar cambios importantes, proponer medidas concretas para aumentar



el atractivo peruano como destino de inversión y, así, lograr obtener los beneficios que aquella trae consigo (en particular a los sectores no tradicionales de recepción del capital extranjero).

El trabajo comprende dos partes. La primera comprende una descripción sobre el comportamiento que ha tenido la IED registrada durante los últimos 10 años, tanto en función del país de origen como en función del sector de destino, especialmente en los sectores manufacturero, energía, telecomunicaciones y finanzas (principales receptores de IED no primaria en la actualidad). La segunda parte comprende el análisis de los resultados provenientes de la encuesta realizada, la que fue respondida por una muestra de empresas pertenecientes a sectores no primarios de la economía, con énfasis en manufactura. Los resultados de las encuestas se presentan divididos en ocho temas: costos de transporte, decisión de localización de inversiones, características de los recursos humanos, régimen fiscal, institucionalidad, seguridad y sanidad, calidad y confiabilidad en los servicios de telecomunicaciones y energía, marco regulatorio y, finalmente, influencia del idioma y facilidad para comunicarse.

El producto final del presente documento (es decir, la identificación de las áreas donde deben realizarse los cambios para lograr un mejor aprovechamiento de la IED al Perú y las propuestas concretas de política) constituye una combinación de los siguientes factores: el aporte obtenido de la segunda parte del presente documento; las entrevistas realizadas a ciertas empresas, abogados y funcionarios públicos; el Taller de Inversiones realizado en la Universidad del Pacífico en febrero del presente año; y dos investigaciones previas realizadas también por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico en las que participaron los autores. Estos estudios (nos referimos a *Investment Policy Review* de UNCTAD (2000), y “Factores Limitantes de la Inversión Extranjera Directa en el Perú” (2001)) son complementarios a la encuesta, y han permitido identificar problemas estructurales que no habrían podido captarse solamente con la encuesta difundida, pero esta confirma los principales derroteros en los cuales se deberá hacer un esfuerzo de política para atraer inversiones. Las recomendaciones de política que aquí se señalan son, pues, resultado de esta combinación de análisis. De todas maneras, se debe señalar que las recomendaciones aquí vertidas pretenden favorecer la inversión privada en general, y no se refiere exclusivamente a la inversión extranjera: todo aquello que hace atractiva la inversión a los capitalistas extranjeros también hace atractiva la inversión para los inversionistas nacionales, o asociaciones de ambos.



El apoyo de la Corporación Andina de Fomento (CAF) es invaluable. Por ello agradecemos a Fidel Jaramillo, Coordinador del PAC por la CAF, y a Germán Jaramillo, Representante de la CAF en el Perú. También debemos agradecer el trabajo coordinado y los valiosos comentarios, sugerencias y opiniones de Joaquín Vial, Director del PAC, del Centro de Desarrollo Internacional (CID) de la Universidad de Harvard y coordinador del presente proyecto. Asimismo, agradecemos a Nelson Villoria, asistente del PAC en el Perú, quien participó activamente en las entrevistas piloto realizadas a las empresas y en la reformulación de la encuesta.

Es importante mencionar el apoyo de funcionarios de varias instituciones, tanto para la provisión de valiosa información, como para el aporte de ideas que han servido para perfeccionar el presente documento. Entre ellos se encuentran los siguientes: Javier Ramírez Gastón Roe, Viceministro de Industria; Carlos Herrera, Secretario Ejecutivo de CONITE y Celia Mejía, funcionaria de CONITE; Miguel Cruz, funcionario del Banco Central de Reserva del Perú; los panelistas del taller de inversiones realizado el 6 de febrero, Jaime García, Gerente General de American Chamber of Commerce of Peru y Carlos Loret de Mola, empresario minero y editor del Proyecto Guía de Acción de Gobierno; el economista Richard Webb, también editor del proyecto Guía de Acción de Gobierno; el economista Fernando González Vigil, director del Centro de Estudios APEC de la UP; los abogados María del Carmen Vega, del Estudio Rodrigo, Elías y Medrano; Ramón Galvez, del Estudio KPMG Grellaud y Luque; Luis José Diez Canseco, del Estudio Duany & Kresalja, Abogados; Marco Nieto, del Estudio Aurelio García Sayán Abogados; Juan Carlos Zavala, funcionario del Ministerio de Industria, Turismo y Negociaciones Comerciales Internacionales y, finalmente, Juan Carlos Ríos Cobos, codirector nacional del Convenio Exportaciones Unión Europea – Prompex y todos los asistentes al Taller Nacional de Inversiones realizado el mes de febrero.

Finalmente, debemos agradecer la dedicada e invaluable colaboración de Silvia Noriega León, asistente del proyecto, quien coordinó el levantamiento de la encuesta y contribuyó en la elaboración de los borradores del presente trabajo. De la misma manera, queremos agradecer a Sandra van Ginhoven, asistente del PAC de la Universidad del Pacífico, quien contribuyó en la identificación de las recomendaciones de diversas políticas. También es importante destacar el apoyo recibido de Ursula Iglesias, Carlos Navarro y Melissa Paredes, quienes apoyaron en la captación de las encuestas sobre las que se basa la segunda parte del presente documento.

Como siempre, la responsabilidad de las opiniones vertidas en el presente estudio es de total responsabilidad de sus autores.



1. La Inversión Extranjera Directa (IED) en el Perú ¹

En las últimas décadas se ha observado un acelerado crecimiento de los flujos de capital en el mundo. Desde mediados de la década de los ochenta, el crecimiento de la Inversión Extranjera Directa (en adelante IED) ha sido mayor que el crecimiento del producto y el comercio mundiales (UNCTAD, 1999). Debido a que la interdependencia global está en gran medida configurada por el comportamiento de las Empresas Transnacionales (ET)², se espera que esta expansión continúe. Durante la década de los noventa, el total de la IED mundial se triplicó y superó los 645 mil millones de dólares en 1998³. Una característica preocupante de este fenómeno es que 70% de los movimientos de IED se dan entre países desarrollados (alrededor de 460 mil millones de dólares en 1998). Estos flujos se aplican principalmente por los procesos de fusiones y adquisiciones de ET en la escala mundial. Evidentemente, las condiciones competitivas de las naciones más desarrolladas favorecen la movilidad de capital entre estas y las hacen las más “globalizadas”.

Poco menos del 30% de los flujos de IED han sido destinados al mundo en desarrollo. Sin embargo, cabe destacar que si se comparan con los flujos de la década de los ochenta, las tasas de crecimiento de los flujos de capital hacia estas naciones han sido significativas: 22.5% en promedio hasta 1997, seguida luego por un retroceso, a raíz de la crisis asiática, dado que el Asia había estado captando la mayor parte de los flujos de IED del mundo en desarrollo.

América Latina y el Caribe han sido, en conjunto, la segunda región receptora, con una tasa de crecimiento que se ha multiplicado por 6 en la última década. El 70%

1. Parte del análisis que sigue ha sido tomado de Araoz, et. al. (2001) y complementado con otras fuentes.

2. Ver Dunning y Hamdani (1997).

3. De aquí en adelante, las cifras referidas a la IED en el ámbito mundial se basan en el Informe Mundial de Inversiones de UNCTAD 1999, salvo que se indique otra fuente.

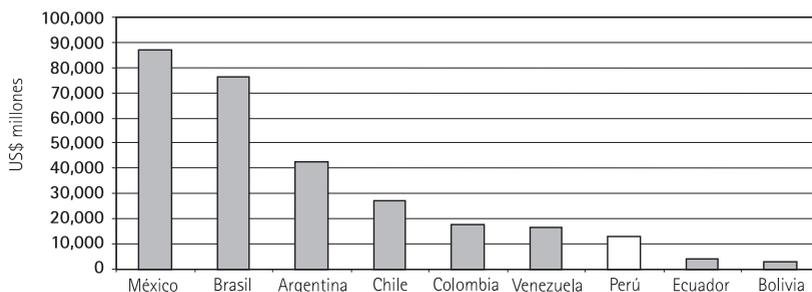


de los 72 mil millones de dólares de IED captados por esta región en 1998 se destinaron a países de Sudamérica, 15% a México y el otro 15% a Centro América y el Caribe. Por ello, podemos afirmar que los países de América Latina no han sido ajenos a este proceso de globalización de la producción. Es más, se puede afirmar que han entrado en un proceso de clara competencia para atraer los crecientes flujos de IED. Los procesos de apertura, ajuste, desregulación y privatización durante la última década son un claro indicador de la “convergencia sistémica” (Dunning 1997) en materia de política económica. Una motivación clave de dicha convergencia reside en la búsqueda de mayor competitividad, y, por consiguiente, en lograr incrementos importantes de recepción de flujos de IED.

Si se observa el flujo acumulado de 1987 a 1998 de IED que llega a los países de la Comunidad Andina y a México, Brasil, la Argentina y Chile, se tiene que el Perú ocupa el séptimo lugar en cuanto a IED captada, con un acumulado de 13,092 millones dólares, muy cerca de Colombia y Venezuela, países que captaron un flujo acumulado de 17,963 y 16,495 millones de dólares respectivamente. Los flujos captados por Ecuador y Bolivia se encuentran muy por debajo de los captados por el Perú. Destacan los flujos captados por México y Brasil (86,718 y 76,395 millones de dólares respectivamente), que además han registrado flujos anuales crecientes durante los años analizados. El caso de México se explica en gran medida por su participación en el Acuerdo de Libre Comercio de Norte América (NAFTA, por sus siglas en inglés); su principal fuente de IED son los Estados Unidos. Por otro lado,

Gráfico 1

Flujo acumulado de IED recibido por países de América Latina



Fuente: World Investment Report, 1999
Entre 1987 y 1992 se tiene en cuenta el promedio anual

el caso del Brasil es interesante pues comenzó su proceso de privatizaciones recién en la segunda mitad de la década de los noventa, sin embargo, se encuentra entre los mayores receptores de IED en el mundo en desarrollo (segundo después de China). Más aún, las fuentes de flujos de IED hacia el Brasil son más diversificadas, pero es Europa en general, y particularmente España, el origen principal de las ET localizadas en este país.

Cuadro 1

Flujos de IED recibidos por países de América Latina: 1997-1998

(US\$ millones)

País	1987-1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1987-98
México	4,310	6,715	12,362	9,526	9,186	12,831	10,238	86,718
Brasil	1,513	1,294	2,589	5,475	10,496	18,745	28,718	76,395
Argentina	1,803	2,763	3,432	5,279	6,513	8,094	5,697	42,596
Chile	927	1,034	2,583	2,977	4,724	5,417	4,792	27,089
Colombia	464	960	1,444	968	3,123	5,701	2,983	17,963
Venezuela	553	372	813	985	2,183	5,087	3,737	16,495
Perú	50	687	3,108	2,056	3,225	1,786	1,930	13,092
Ecuador	150	469	531	470	491	695	830	4,386
Bolivia	53	124	130	374	474	731	872	3,023

Fuente: World Investment Report, 1999

Sin embargo, si se considera el tamaño de la economía (medido por el PBI) podríamos decir que los flujos promedio de inversión en la Región Andina han sido mayores durante la década de los noventa que el promedio Latino Americano, y representan alrededor del 3% de la PBI. Puesto que Bolivia -con cerca del 5%- y el Perú -con alrededor del 3%- son los que en promedio han atraído mayor IED como porcentaje de su PBI, esto parecería reflejar que los avances en reforma económica que se dieron en ambos países al inicio de la década sirvieron como plataforma para atraer IED.

Dado el tamaño de esta economía, el monto de IED que el Perú recibió durante el último decenio es bastante alto. El dato más reciente de CONITE indica que el año 2000 se llegó a 9,746 millones de dólares (cabe recordar que se partió de una base realmente infima en 1990 cuando el *stock* de IED solo llegaba a 45 millones de dólares). Si bien es cierto que este proceso ha sido impulsado por las privatizaciones y concesiones, estas en conjunto explican el 14% del *stock* registrado (1,369 millones de dólares), de los cuales el 85% (1,164 millones de dólares) corresponde a



privatizaciones y el 15% a concesiones realizadas (205 millones de dólares). Se hace la salvaguarda de que estas cifras no corresponden al monto registrado por la COPRI, porque esta institución incluye también en su registro el capital local involucrado en el proceso de privatización o concesión.

Adicionalmente, antes de analizar con detalle estas cifras, parece necesario aclarar algunos conceptos. En primer lugar, conviene precisar que la *inversión extranjera directa registrada* (IEDR) comprende tanto los aportes al capital de empresas o *joint ventures* contractuales en el país, como las sumas pagadas por la transferencia de acciones de nacionales a extranjeros, y las inversiones destinadas a la adquisición de bienes inmuebles. En lo que respecta a los flujos de capital que canalizan las empresas extranjeras hacia sus filiales en el país, cabe destacar que estos no se encuentran registrados en tanto no sean incorporados al capital asignado a dichas sucursales. En ninguno de los casos se incorpora inversión de cartera, pues estos no están dentro de la concepción de IED que implica control de la operación por parte de la casa matriz a través de una subsidiaria en el país receptor. Por otro lado, la información en escala sectorial se encuentra disponible únicamente bajo el concepto de IEDR y, por tanto, el análisis que se presenta en las siguientes páginas se hará necesariamente sobre la base de este concepto.

En el Perú son dos las instituciones que calculan los flujos de IED: el Banco Central de Reserva (BCRP) y la Comisión Nacional para la Inversión y Tecnología Extranjera (CONITE). Sin embargo, ambos emplean metodologías distintas para el cálculo de la misma. En primer lugar, el BCRP calcula esas cifras para construir la balanza de pagos, mientras que CONITE lo hace con fines de formalización contractual de las inversiones, trámite obligatorio para la celebración de Convenios de Estabilidad Jurídica entre el Estado y los inversionistas. Así, mientras que el primero se basa en una muestra de más de 2,000 empresas, además de otro tipo de información secundaria diversa, el segundo, al no existir obligación de registrar la inversión salvo en el caso señalado, tiene que confiar en que los inversionistas estén interesados en un convenio de estabilidad tributaria y así se registren voluntariamente. Por otro lado, mientras que el BCRP incluye dentro del rubro *inversión directa sin privatización* los préstamos realizados de la matriz a las filiales, CONITE no lo hace, a menos que estos sean formalmente capitalizados. En resumen, las diferencias que pueden darse entre los flujos de IED registrados por CONITE y por el BCRP se deben a cobertura de empresas y a cobertura de criterios. Cabe resaltar que los flujos registrados por CONITE muchas veces se encuentran desfasados en el tiempo, ya que un inversionista puede decidir regis-

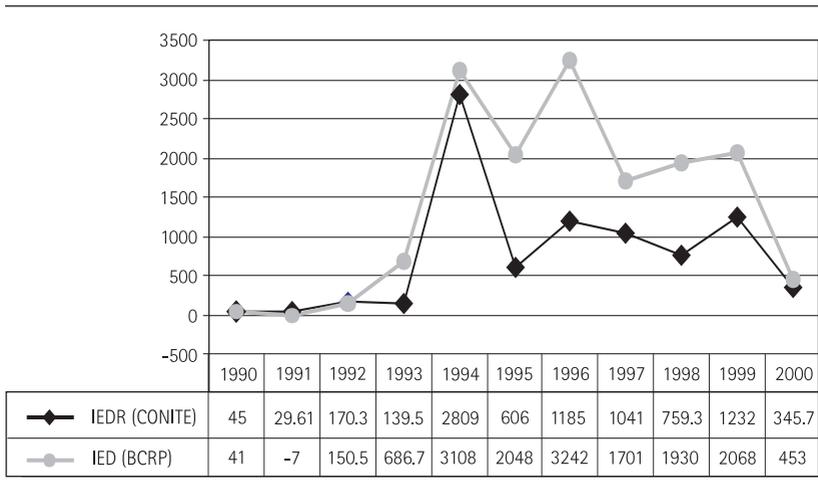


trar su inversión en un momento determinado, pero registra también lo invertido durante años pasados, y ello hace que los flujos de IED de años anteriores registrados por CONITE cambien anualmente.

A continuación se presenta un gráfico que muestra la IED registrada por ambas instituciones. Nótese que los montos registrados por el BCRP son, en su mayoría, bastante mayores que los registrados por CONITE, por lo que se puede afirmar que, principalmente debido al tema de cobertura de empresas y fecha de registro, la data con la que cuenta CONITE se encuentra subvaluada.

Gráfico 2

Flujos de IED calculados por el BCRP vs. flujos de IED registrados por Conite
(Al tercer trimestre de 2000)



Como se mencionó líneas arriba, según estadísticas de CONITE, el *stock* de inversión extranjera registrada en el tercer trimestre del año 2000 alcanzó los 9,618 millones de dólares. El flujo de IED de los tres primeros trimestres de 2000 alcanzó los 346 millones de dólares, 30% menor que lo registrado por el BCRP en el mismo período. En 1999, CONITE registró un flujo de 1,232 millones de dólares, mientras que el BCRP calculó 2,068 millones de dólares, es decir, 68% más que lo registrado por CONITE. La brecha más importante entre ambas metodologías de



cálculo es la que se observa en 1996. Ese año, las privatizaciones alcanzaron más de 2,000 millones de dólares, las que no fueron registradas en su totalidad por CONITE⁴. A pesar de las diferencias estadísticas, ambos registros muestran movimientos semejantes.

Si se revisan las entradas de IED del BCRP, que como se explicó antes captan mejor el ingreso IED en términos de flujo, se observará que hasta mediados de la década se da una mayor entrada de capitales para invertir en el Perú. Pero solo a partir de 1997, y más aún en 1998, se observa una fuerte caída en el ritmo de ingreso de nuevas inversiones extranjeras. En este caso confluyeron varias razones, las más importantes relacionadas principalmente con las crisis financieras que se daban durante esos años, en particular la crisis asiática y luego la crisis rusa, que tuvo fuertes repercusiones en Brasil y, por consiguiente, sobre el resto de América Latina.

Pero, además del condicionante externo, lo más importante es que se dio un cambio de actitud de parte del gobierno peruano que produjo atrasos significativos en el proceso de privatización y concesiones e incluso llegó a poner en duda otras reformas realizadas. Este tipo de señales negativas se han agravado aún más por la corrupción y, sobre todo, por los cuestionamientos a los compromisos establecidos con inversionistas extranjeros recientemente formulados no solo en el Congreso de la República, sino de parte de algunos miembros del Poder Ejecutivo.

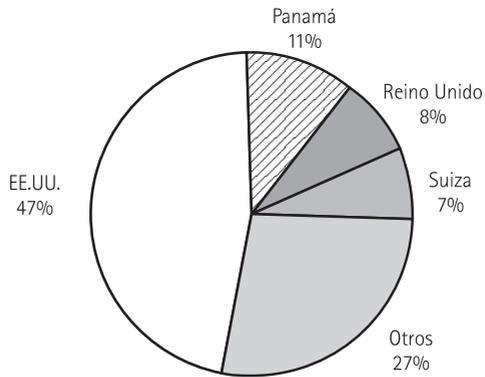
1.1 Evolución de la IED según el país de origen

Según el país de origen, se observa que, entre 1990 y 2000, tanto los EE.UU. como el Reino Unido han constituido fuentes importantes de IED para el Perú. Sin embargo, la participación relativa de los EE.UU. se ha reducido notablemente de 47% a 19% del *stock* de IEDR, lo cual se debe a la pérdida de dinamismo de la IED norteamericana comparada con la de los inversionistas europeos, en particular la de España y el Reino Unido. Entre 1993 y 2000 el *stock* de IED proveniente de los EE.UU. se elevó en 183%, cifra bastante menor que el incremento del *stock* total de IED registrada en el mismo período (486%).

4. El total de inversión extranjera acumulada pendiente de registro se estima en 5,461.91 millones de dólares, según CONITE. Entre ellas se destacan inversiones efectuadas por Duke Energy International, Bellsouth, Repsol YPF, Billiton Investment B.V., Telefónica, Telecom Italia Mobile, Ripley, Glencore, Grupo Millicon International, Grupo Vatenfall, Barrick Misquichilca, Marriot y Shougang.

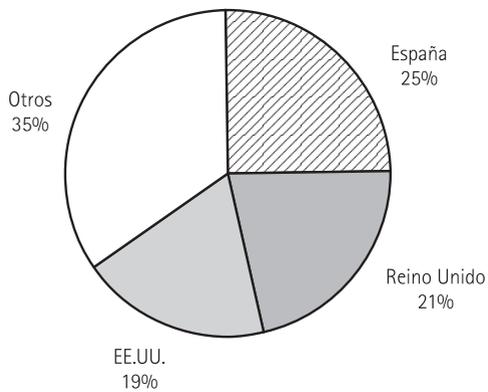


Gráfico 3
Stock de IEDR según país de origen
A diciembre de 1990



Fuente: CONITE (2000)

Gráfico 4
Stock de IEDR según país de origen
A setiembre de 2000



Fuente: CONITE (2000)



El Reino Unido, por el contrario, ha aumentado su participación dentro del *stock* de IEDR. Así, mientras que en diciembre de 1990 representaba el 8% del *stock* de IEDR, en septiembre del 2000 explicaba el 21% de este, de modo que se convirtió en el segundo inversionista más grande del Perú. Su presencia es importante en los sectores de minería y finanzas. Asimismo, España ha pasado de ser prácticamente imperceptible como fuente de IED en 1990 a convertirse en el principal inversionista extranjero en el país (25% del *stock* de IEDR en septiembre del 2000).

Entre los demás países inversionistas (que se encuentran dentro del rubro “Otros”), cabe destacar a los Países Bajos (8%), Panamá (6%) y Chile (4%). Los principales inversionistas de los Países Bajos en el Perú son STET Mobile Holding (con inversiones en el sector telecomunicaciones, a través de su subsidiaria TIM Perú S.A.), Ontario-Quinta A.V.V. (con inversiones en el sector energía, a través de Edelsur) y Repsol YPF Perú B.V. (con inversiones en el sector hidrocarburos, a través de Repsol YPF Comercial del Perú S.A.). Entre los principales inversionistas panameños⁵ se encuentran Corporación Vicmar S.A. (que tiene inversiones telecomunicaciones, a través de Bellsouth Perú S.A.), Compañía Eléctrica Cono Sur S.A. (que tiene inversiones en el sector energía, a través del consorcio Generandes Perú S.A.) y Birmingham Merchant S.A. (que cuenta con inversiones en el consorcio Inversiones Distrilima S.A., también del sector energía). Entre los principales inversionistas chilenos se encuentran ENERSIS S.A. y Chilectra S.A., ambas del sector energía, con inversiones en el consorcio Inversiones Distrilima. También se encuentran varios inversionistas del sector financiero, particularmente del sistema privado de pensiones, como Inversiones Interamericana S.A. (con inversiones en AFP Unión⁶) y AFP Provida S.A. (con inversiones en AFP Horizonte).

Resulta interesante observar la inversión de los tres principales inversionistas en el Perú (España, el Reino Unido y Estados Unidos) según sector de destino. Como ya se dijo, España es el país que más ha invertido en el Perú, especialmente en telecomunicaciones, energía y finanzas. En este último, tanto el Banco Santander como el Banco Bilbao Vizcaya, que ha invertido 168 millones de dólares durante los últimos 5 años⁷, poseen una gran presencia en la economía peruana, equivalente al 6.7% de los fondos invertidos por las empresas españolas en el Perú,

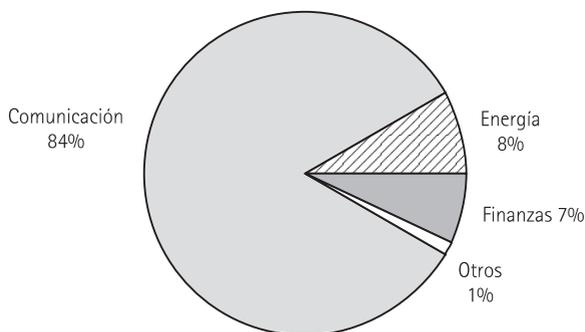
5. Cabe mencionar que la proveniencia de los capitales panameños es incierta. Muchas veces capitales peruanos figuran como panameños en los registros de CONITE debido a que las empresas peruanas cuentan con depósitos en ese país.

6. Esta AFP posteriormente se fusionó con AFP Nueva Vida, lo que dio lugar a la actual AFP Unión Vida.

7. Según cifras de CONITE, al 31/12/00

que ascienden a más de 2,400 millones de dólares (PromPerú 2000). España ha tenido una participación activa en el proceso de privatizaciones y concesiones peruano. En el caso de las telecomunicaciones, en 1994 Telefónica de España adquirió el 35% de la participación accionaria de la peruana ENTEL y alrededor de 20% de las acciones del Estado en CPT (Compañía Peruana de Teléfonos) y la suscripción de capital en CPT para alcanzar el 35% del accionariado, para lo cual se ofertaron 2,002 millones de dólares (COPRI 2000). España también tiene presencia en los sectores hidrocarburos y energía. En el primero, un consorcio encabezado por la española Repsol (Refinadores del Perú S.A.), posee, desde 1996, el 60% de las acciones de Refinería La Pampilla (Refinería La Pampilla 1999). En el segundo, las españolas Endesa Desarrollo S.A. y Banco Santander de Negocios S.A., a través del consorcio Eléctrica Cabo Blanco S.A., adquirieron en 1996 el 60% de la participación accionaria de EEPISA, Empresa Eléctrica de Piura (COPRI 2000). En cuanto a las concesiones, Red Eléctrica de España S.A. se adjudicó la buena pro de la Concesión del Reforzamiento de los Sistemas Eléctricos de Transmisión del Sur en 1999, con lo que se formó la empresa Red Eléctrica del Sur, REDESUR, en la que participaron, entre otros accionistas, Red Eléctrica de España (30%) y Banco Central Hispano Americano S.A. (15%, hoy Banco Santander Central Hispano S.A.)⁸.

Gráfico 5
Inversión procedente de España por sectores económicos

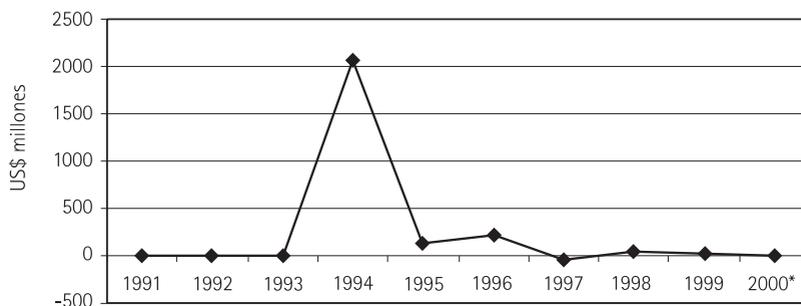


Fuente: PromPerú (2000)

8. Ídem.; COPRI (2001).



Gráfico 6
Flujos de IED provenientes de España: 1991-2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

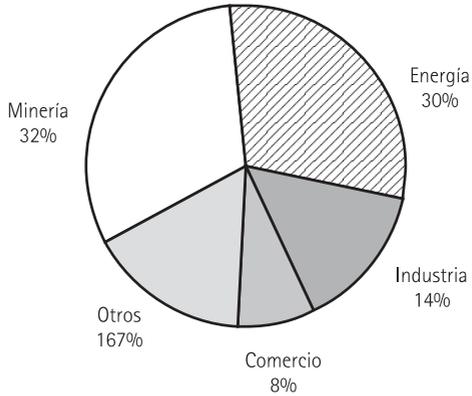
Por otro lado, la inversión de Estados Unidos en el Perú se encuentra muy diversificada. Así, 32% se encuentra en el sector minero, 30% en energía, 14% en industria y 8% en comercio. En lo que a energía se refiere, la estadounidense Dominion Energy Inc, a través de Inversiones Dominion Perú S.A., adquirió el 60% del accionariado de EGENOR (Empresa de Generación del Norte) en 1996 y Duke Energy International Peru Holding adquirió en 1999 el íntegro del paquete de acciones que poseía el Estado en EGENOR, que equivalía al 30% del capital social (COPRI 2000). Es decir, el 90% del accionariado de la mencionada empresa se encuentra en manos estadounidenses. En el sector metalúrgico, es importante destacar la inversión de ACERCO S.A., empresa norteamericana que posee el 50% del accionariado de Sider Corp., empresa propietaria de SiderPerú, que fue privatizada en 1996 por un valor de aproximadamente 190 millones de dólares (COPRI 2001).

Los flujos anuales de IED provenientes de los EE.UU. han registrado una tendencia creciente hasta 1996 (año de la privatización del 60% de la participación accionaria de EGENOR), que luego se revirtió hasta la fecha. Sin embargo, si bien el flujo de 1996 fue bastante alto debido a la mencionada privatización, no resulta despreciable el flujo captado en 1999, del cual una parte importante, 170 millones de dólares, obedece a inversiones realizadas por la estadounidense The Coca Cola Export Corporation⁹. El flujo registrado a setiembre del año 2000, no

9. Según cifras de CONITE, al 31/12/00.

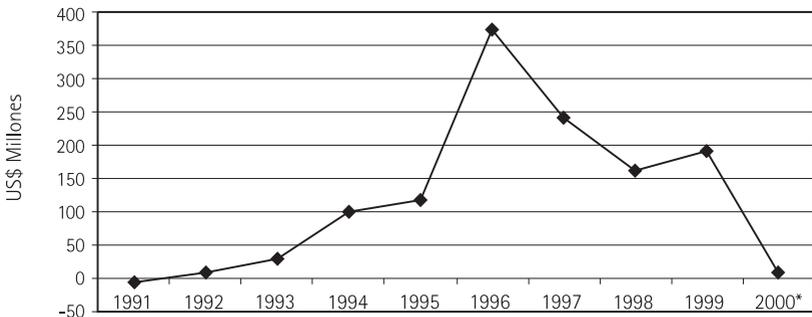


Gráfico 7
Inversión procedente de EE.UU. por sectores económicos



Fuente: PromPerú (2000)

Gráfico 8
Flujos de IED provenientes de EE.UU.: 1991-2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

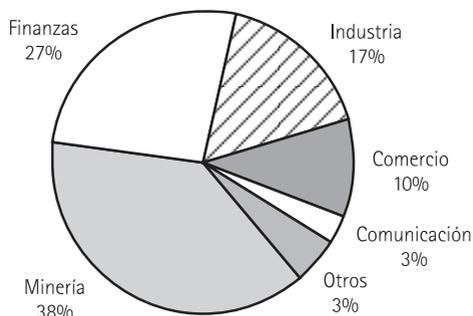


obstante, sí resulta inusitado, ya que es inferior al registrado en 1993, aun si se considera que falta el cuarto trimestre del año. Como ya se explicó anteriormente, el año 2000 ha sido particularmente crítico para la economía peruana debido a factores de índole económico y político, a los que han contribuido la falta de decisión política para seguir con el proceso de privatizaciones y concesiones y otras reformas pendientes.

El Reino Unido, por su parte, tiene el 38% de sus inversiones en minería, 27% en el sector financiero, 17% en el sector industrial¹⁰ y 10% en el sector comercio. En cuanto al sector financiero, el Banco Standard Chartered, de Gran Bretaña, posee el 67% del accionariado del Banco Standard Chartered del Perú (Superintendencia de Banca y Seguros del Perú 1998).

Gráfico 9

Inversión procedente del Reino Unido por sectores económicos



Fuente: PromPerú (2000)

Los flujos provenientes del Reino Unido han mantenido una tendencia relativamente creciente hasta 1999. Se estima que la disminución del flujo registrada el año 2000 obedece a las razones ya explicadas para el caso de los EE.UU. El flujo registrado en 1999 están conformado, principalmente, por la inversión realizada por BellSouth Perú BVI Limited¹¹, que ascendió a 250 millones de dólares (que ha

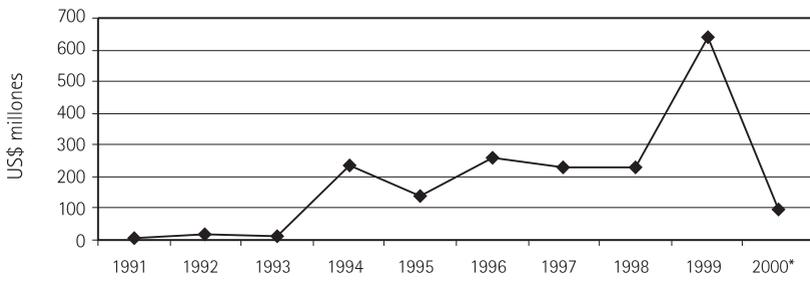
10. La información detallada sobre las empresas del Reino Unido que han invertido en el sector manufacturero peruano se encuentra en la sección II.2.3.

11. La empresa Bellsouth Perú, como se ha visto, capta inversiones provenientes de EE.UU. (Bellsouth), Reino Unido (Bellsouth Peru BVI Limited), y Panamá (Corporación Vicmar S.A.), según cifras de CONITE.



invertido 309 millones de dólares en los últimos cinco años), y la realizada por Holbah II Limited (Grupo Santander Central Hispano, del sector financiero), por 138 millones de dólares (que ha invertido 290 millones de dólares en los últimos cinco años)¹². Cabe mencionar también los aportes de Nextel International Peru LLC, que ascendieron a cerca de 43 millones de dólares, en 1998 y 2000, respectivamente¹³.

Gráfico 10
Flujos de IED provenientes del Reino Unido: 1991 - 2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

Los tres principales inversionistas en el Perú, entonces, concentran sus inversiones en cuatro sectores no primarios: telecomunicaciones, finanzas, energía e industria. Justamente estos constituyen los principales sectores no primarios de destino de la inversión extranjera directa en el Perú, como se observará en la siguiente sección.

1.2 Evolución de la IED según el sector de destino

Sin duda, la distribución sectorial del *stock* de IEDR ha experimentado un importante cambio desde 1990. En 1990, el 66% del *stock* de IEDR (entonces de 1,303 millones de dólares) estaba destinado a los sectores industria y minería, con 33% cada uno, mientras que el sector comercio captaba 16% del mencionado *stock*. El año 2000, en cambio, la composición del *stock* varía notablemente, principalmente debido al proceso de privatizaciones y concesiones. Ya no se

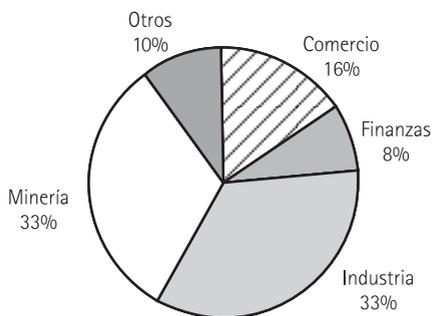
12. Según cifras de CONITE, al 31/12/00.

13. Según cifras de CONITE, al 31/12/00.



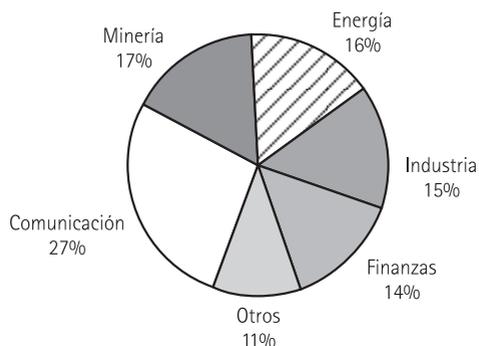
observa una concentración hacia determinados sectores, más bien, la distribución sectorial se ha vuelto mucho más homogénea (según el *stock* actual, de 9,618 millones de dólares), y se distribuyó entre los sectores comunicaciones (27%), energía (16%), finanzas (14%), industria (15%) y minería (17%). Como se observa, la participación de los sectores finanzas e industria ha decrecido notablemente en términos relativos, aunque no en términos absolutos.

Gráfico 11
Stock de IEDR acumulada
 A diciembre de 1990



Fuente: CONITE, 2000

Gráfico 12
Stock de IEDR acumulada
 A setiembre de 2000



Fuente: CONITE (2000)

En cuanto a flujos registrados de IED, se observa que, durante el período 1990-1992, fue el sector minero el que concentró el mayor flujo de IED, pues alcanzó los 129 millones de dólares (que representaron el 52% del flujo total de ese período). En este sector destacó la inversión realizada por la Corporación Shougang proveniente de China (118.06 millones de dólares) como parte del proceso de privatización de Hierro Perú en 1992 (Abugattás 1999), gracias a la cual se incrementó la participación del sector minero, que pasó de un 64% del flujo en 1991 a 83% del flujo en 1992.

Cuadro 2
Flujos de IEDR por sector de destino
(US\$ MM)

Sector	1990-1992	1993-1996	1997-2000
Agricultura	1	7	37
Comercio	4	376	172
Comunicaciones	0	2,007	611
Construcción	0	29	6
Energía	3	746	807
Finanzas	28	651	638
Industria	10	1,030	432
Minería	119	1,026	523
Pesca	0	1	0
Petróleo	0	94	3
Servicios	0	55	59
Silvicultura	0	1	0
Transporte	-1	11	71
Turismo	2	33	11
Vivienda	0	7	6
Total	166	6,074	3,377

Fuente: CONITE

En lo que respecta al período 1993-1996, es sin duda el sector comunicaciones el que ocupa el primer lugar gracias a la ya mencionada privatización de CPT y ENTEL. Cabe destacar también el crecimiento del sector energía, el cual ocupó el segundo puesto gracias a la inversión de empresas como la Compañía Eléctrica Cono Sur S.A., de capitales panameños (235.46 millones de dólares en Generandes Perú S.A.), la estadounidense Dominion Energy Inc. y Ontario-Quinta A.V.V,



proveniente de los Países Bajos, como parte del proceso de privatización de las redes de distribución eléctrica¹⁴.

Los flujos de inversión hacia el sector industrial en el período 1993 – 1996 aumentaron 13 veces en comparación con el período 1990 - 1992. Sin embargo, varias de las colocaciones correspondieron a ventas de refinerías. En 1994 se privatizó la Refinería de Cajamarquilla por un valor 193 millones de dólares. Fue adquirida por un consorcio compuesto por Cominco Ltd. (Canadá) y Marubeni Corporation (Japón). También destaca la privatización de la refinería La Pampilla, realizada en 1996, por un valor de 181 millones de dólares. El adquirente fue Refinadores del Perú S.A., consorcio formado principalmente por Repsol S.A. de España e YPF de la Argentina. Entre las inversiones realizadas en industria se encuentra la privatización de SiderPerú (ahora de capitales estadounidenses) en 1996, valorizada en cerca de 190 millones de dólares.

En lo que respecta al período 1997-2000¹⁵, se observa una distribución más homogénea de los flujos de inversión. Los sectores energía, comunicaciones, finanzas, y minería han recibido flujos por encima de 500 millones de dólares, respectivamente, en ese lapso. El sector energía es el que ha recibido un flujo mayor, que representa 24% del flujo total del período.

Como se mencionó anteriormente, la IED que se ha registrado en el Perú ha utilizado de manera significativa la suscripción de Contratos de Estabilidad Jurídica (CEJ) con el Estado, referidos al tratamiento tributario, a la estabilidad de los regímenes de disponibilidad de divisas, la remisión de utilidades y capitales, la convertibilidad de la moneda y con respecto al trato nacional. En ellos, se establecen cláusulas con compromisos de inversión, lo que permite hacer una proyección de futuras inversiones bajo el supuesto pesimista de que solo estas inversiones se realizarían. A septiembre de 2000, se han suscrito 297 CEJ con el Estado, que representan una inversión total comprometida de más de siete mil millones de dólares, para un total de 193 empresas receptoras. Entre los sectores con mayores montos de inversión comprometidas se encuentran comunicaciones (2,408 millones de dólares), energía (1,426 millones de dólares), finanzas (1,145 millones de dólares) y minería (1,008 millones de dólares).

14. La evolución de los flujos de IED en el sector energía se analizarán con más detalle en la sección III.2.2.

15. La información del año 2000 corresponde al tercer trimestre del año.

Cuadro 3**Convenios de estabilidad jurídica (CEJ) suscritos con inversionistas extranjeros**

A setiembre de 2000

(US\$ MM)

Sector	Inversión comprometida	Contratos suscritos	Empresas receptoras
Agricultura	2.7	3	3
Comercio	498.7	44	33
Comunicaciones	2408.37	14	10
Construcción	30.48	9	8
Energía	1426.53	28	14
Finanzas	1145.18	58	30
Industria	566.94	59	45
Minería	1008.07	55	28
Servicios	50.37	17	14
Transporte	90.18	3	2
Turismo	35.96	7	6
Total	7263.48	297	193

*Al 30/09/00

1.2.1 IED en el sector comunicaciones

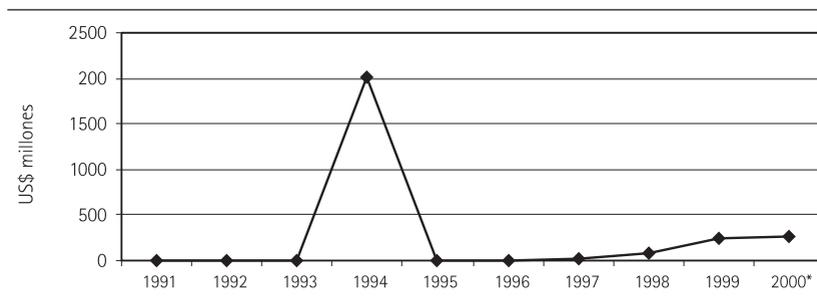
La privatización de la Compañía Peruana de Teléfonos (CPT) y el ingreso de Telefónica de España en 1994 resultó en un aumento en los servicios de telefonía. Por ejemplo, el número de líneas telefónicas ha aumentado sostenidamente entre 1995 y 1999, de 4.7 líneas a 7 líneas telefónicas por cada 100 habitantes (Araoz y van Ginhoven 2001). Sin embargo, luego del término del período de concurrencia limitada en agosto de 1998 y la consecuente apertura del mercado a la competencia, han ingresado otros participantes al mercado de comunicaciones peruano. La primera empresa que ingresó al mercado, incluso antes de que culmine el período de concurrencia limitada, fue la estadounidense Bellsouth. Así, Bellsouth del Perú y Telefónica del Perú iniciaron en 1997 una batalla por el mercado de celulares en el Perú. BellSouth adquirió 59% de las acciones de Tele 2000, lo que representó una inversión de 112 millones de dólares (OSIPTEL 1999).

Posteriormente, a partir de 1998, la competencia se fue incrementando paulatinamente en los servicios de telefonía fija, telefonía de larga distancia, móvil, banda ancha e Internet, principalmente. Con la apertura del mercado, empre-



sas como AT&T (que ofrece la tecnología ATM de alta velocidad y seguridad en el procesamiento de información) y Nextel (EE.UU.), TIM (Italia)¹⁶, Global Star (Francia), entre otras, se encuentran consolidando sus operaciones en el país, sumándose a Telefónica y Bellsouth (Araoz y van Ginhoven 2001). En 1998 la misma empresa, a través de Tele 2000, se adjudicó la concesión de la Banda B de telefonía celular fuera de Lima, por la que pagó 35 millones de dólares. También destaca, ese mismo año, la inversión realizada por el nuevo competidor Nextel del Perú S.A. (el inversionista fue la estadounidense Motorola International Development Corporation), que ascendió a 13 millones de dólares¹⁷. En 1999, BellSouth Peru BVI Limited realizó un importante aporte, que ascendió a 250 millones de dólares. Posteriormente, el año 2000, la empresa de capitales de los Países Bajos STET Mobile Holding N.V. (inversionista de TIM Perú), se adjudicó la concesión del Servicio de Comunicaciones Personales (PCS), al ofrecer 180 millones de dólares. La división radio móvil de Telecom Italia Mobile (TIM) ingresó al Perú a fines de 2000. Esta empresa ha obtenido la licencia para ofrecer la tecnología de sistemas globales para las comunicaciones móviles (Global System for Global Communications – GSM), la de mayor aceptación en el mundo (Araoz y van Ginhoven 2001). Además, como se mencionó anteriormente, Nextel International Peru LLC invirtió cerca de 43 millones de dólares en 1998 y 2000, respectivamente.

Gráfico 13
Flujos de IED al sector comunicaciones: 1990-2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

16. Según cifras de CONITE, como ya se observó, gran parte de la inversión de esta empresa proviene de capitales de los Países Bajos.

17. Según cifras de CONITE al 31/12/00.



Pero aún existe mucho potencial de crecimiento para el mercado de telecomunicaciones, sobre todo para el mercado de celulares. Si bien en Lima Metropolitana 82% cuenta con teléfono fijo, solo 11.4% cuenta con teléfono celular. En provincias, el potencial es aun mayor, ya que 56% cuenta con teléfono fijo y solo 3% cuenta con teléfono celular (Araoz y van Ginhoven 2001).

1.2.2 IED en el sector energía

Los flujos de inversión hacia sector energía tienen una alta correlación con el proceso de privatización de ese sector en el Perú. Este proceso consistió, principalmente, en privatizar ElectroLima, ElectroPerú y las empresas regionales. ElectroLima era la empresa de distribución más grande del Perú y la segunda más grande en términos de generación. Era responsable del 57% del consumo de servicios públicos de electricidad del país, que comprendía la mayor parte del departamento de Lima (Lima Metropolitana y Provincia Constitucional del Callao), Huacho, Huaral y Supe por el norte y Cañete por el sur. La estrategia de privatización consistió en la separación de las actividades de generación, transmisión y distribución de electricidad, por lo que ElectroLima fue dividida en 5 empresas: Empresa de Distribución de Energía Eléctrica de Lima Norte S.A. (EDELNOR), Empresa de Distribución de Energía Eléctrica de Lima Sur S.A. (EDELSUR), Empresa de Generación Eléctrica de Lima S.A. (EDEGEL), Empresa de Distribución de Energía Eléctrica de Chancay S.A. (EDE Chancay) y Empresa de Distribución de Energía Eléctrica de Cañete (EDE Cañete)¹⁸. En 1994 se privatizó el 60% de la composición accionaria de EDELNOR Y EDELSUR, empresas distribuidoras de energía eléctrica. Las empresas Inversiones DistriLima S.A. (consorcio formado por Endesa de España, Chilectra y Enersis de Chile, Cosapi y varias empresas peruanas vinculadas al Grupo Crédito) y Ontario Quinta AVV (Notario Hydro de Canadá y Chilquinta Internacional de Chile), respectivamente, se adjudicaron la buena pro para EDELNOR y EDELSUR. Para la primera se ofertaron 176 millones de dólares, mientras que para la segunda 212 millones de dólares (COPRI 2000). En 1995, a pesar de que no figura como inversión registrada, se privatizó el 60% de la composición accionaria de EDEGEL. El consorcio ganador fue Generandes Co. (formado por la estadounidense EP Edegel Inc, la argentina Inverandes, y las peruanas Wiese Inversiones Financieras e Inversiones Graña

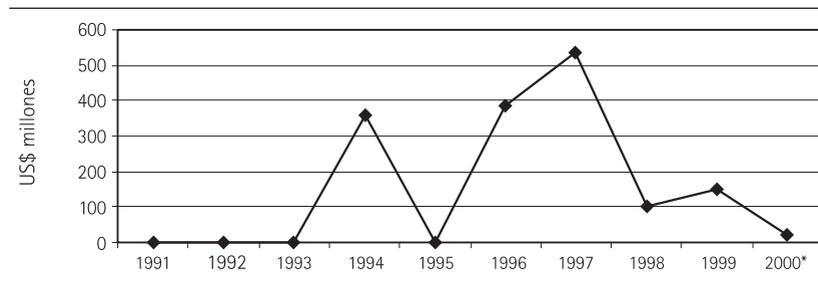
18. COPRI (2000).



y Montero S.A.), que ofertó 424.4 millones de dólares en efectivo, más 100 en papeles de deuda externa¹⁹.

ElectroPerú era la empresa estatal que tenía a cargo la generación, transmisión, distribución y comercialización de electricidad en todo el país. Esta empresa fue dividida en cuatro empresas generadoras: EGENOR (a base de dos centrales hidroeléctricas y tres térmicas), Cahua (a base de una hidroeléctrica que lleva el mismo nombre), ETEVENSA (a base de la Central térmica de Ventanilla) y la Empresa Eléctrica de Piura (EEPSA, a base de las plantas de generación térmica de PETROPERU en la zona de Talara). En 1996, destaca el ya mencionado caso de la privatización de EGENOR, donde Inversiones Dominion Peru ofertó 228 millones de dólares²⁰. Ese mismo año, como se explicó en la sección anterior, se privatizó el 60% de la composición accionaria de EEPSA, cuyo adjudicador fue Compañía Eléctrica Cabo Blanco, que ofertó la capitalización de 40 millones de dólares y la compra de acciones por 20 millones de dólares. Se privatizaron también diez empresas regionales. La principal privatización de empresas regionales fue en 1997, año en el que se privatizó el 92.8% de las acciones del Estado en Electro Sur Medio²¹. El Consorcio HICA (donde la empresa argentina IATE S.A. tiene 50% de participación accionaria) fue el ganador, y ofertó 51 millones de dólares²².

Gráfico 14
Flujos de IED hacia sector energía: 1990 - 2000*



Fuente: Conite
* Al 30/9/00

19. Ídem. Parte de este importe se encontraría registrado en 1997 en CONITE, donde el inversionista es E.P. EDEGEL INC y aportó 175 millones de dólares, según cifras de CONITE a diciembre de 2000.

20. Ídem.

21. Ídem.

22. Ídem.

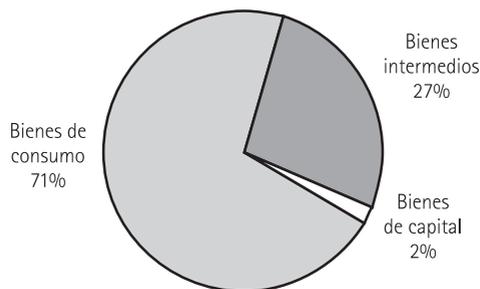
1.2.3 IED en el sector manufacturero

La gran mayoría de los flujos de IED hacia la industria manufacturera no primaria han sido dirigidos al subsector bienes de consumo (71%), seguidos por el subsector bienes intermedios (27%), mientras que el flujo acumulado de inversión para bienes de capital ha sido insignificante (2%).

La IED se ha concentrado principalmente en sectores tradicionales e industrias de bienes no duraderos. Incluso, la IED de subsectores de alta tecnología como los bienes de consumo duradero o de capital ha sido negativa. Así, algunos ejemplos son los de las industrias farmacéutica (16 laboratorios extranjeros dejaron de producir en el país y se dedicaron a importar productos terminados de Colombia y Brasil) y la automotriz, fundamentalmente productoras de automóviles y bienes de capital (paralizaron su producción ante la pérdida de beneficios y protecciones que le permitían ensamblar en el mercado nacional)²³.

Gráfico 15

Stock de IED del sector manufacturero no primario: 1991 - 2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

La inversión extranjera en industria, como se observará más adelante, se ha dado, principalmente, bajo la modalidad de compra o adquisición, parcial o total, de empresas nacionales existentes. En ese sentido, la IED no ha supues-

23. Información detallada sobre estos dos casos se encuentra en Araoz et al. (2001).



to un gran aumento en el *stock* de capital de la industria, pero ha conllevado a esfuerzos de reestructuración y modernización productiva. Son pocos los casos de empresas que hayan construido plantas, entre los principales están el de la chilena Lucchetti (fideos), el de la argentina Arcor (caramelos), el de la italiana Parmalat y el de New Zealand Dairy Board, de Nueva Zelanda (lácteos), Pavco (plásticos), perteneciente al grupo Amanco y BICC Cables (fibra óptica), de capitales panameños (Abugattás 1999), entre otras empresas.

En el proceso de privatización de las unidades productivas del Estado en el sector manufacturero, la IED ha jugado un papel minoritario, mientras que los capitalistas nacionales han sido los principales adquirientes. A 1997, aproximadamente un 70% de los activos en propiedad del Estado en las industrias manufactureras fue adquirido por inversionistas nacionales (Abugattás 1999). La IED en el sector manufacturero corresponde, principalmente, a reinversiones de los inversionistas ya existentes y la adquisición de activos de empresas de capitales nacionales que tenían una posición sólida en el mercado. Por ejemplo, Nestlé Perú invirtió 16 millones de dólares entre 1996 y 1998 para modernizar sus plantas, posteriormente compró la fábrica de helados D'Onofrio. Es sobre todo en los rubros de alimentos y bebidas que las compañías extranjeras utilizaron las adquisiciones como estrategia para obtener el control de las compañías locales. Así, Inchcape Overseas Ltd. (RU), adquirió Embotelladora Latinoamericana, Unilever (RU/Paises Bajos) adquirió Industrias Pacocha, y Coca Cola (EE.UU.) adquirió la compañía productora de una bebida nacional de gran aceptación local, Inca Kola.

Uno de los procesos desencadenados como consecuencia de las reformas en el sector industrial es la concentración de la producción vía la fusión o absorción de empresas. Además, mediante la adquisición de empresas competidoras, en algunos casos, se ha incrementado la concentración del control de la oferta del mercado. La concentración de la producción se ha visto incrementada además por la salida del mercado de muchas empresas. Este proceso se acelera a partir de 1993 impulsado por la legislación que facilita las fusiones y por el incremento de la competencia en el mercado. Según Araoz (Araoz, *et al.* 2001), no existen resultados concluyentes sobre los niveles de concentración en los mercados, ya que estos han sido afectados de manera distinta. Algunos ejemplos de concentración en mercados son la formación del Consorcio Alicorp S.A. (resultado de la fusión del Consorcio Fabril Pacífico, Nicolini Hermanos y Molinera del Perú), la absorción de Costa Perú por Molino Italia Perú, etc. La



presencia de Unilever N.V. generó, en un primer momento, una reducción en los niveles de concentración de mercado de helados a través de la creación de Bresler Perú, empresa que en setiembre de 1996 incursionó en dicho mercado y compitió con Nestlé (propietaria de D'Onofrio)²⁴.

Cuadro 4
Flujos de IED al sector manufacturero
(US\$ MM)

Manufactura	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000*
Primaria	1.2	0.0	1.0	0.5	1.4	149.6	11.9	0.4	0.2	6.3
No primaria	14.0	9.8	49.9	52.1	138.6	178.4	198.4	116.8	75.8	23.9
- Consumo	4.4	14.0	22.5	15.1	109.0	142.2	171.3	80.2	33.4	16.5
- Intermedios	8.9	-3.8	27.4	34.6	27.9	39.6	24.3	34.6	34.1	5.4
- Capital	0.7	-0.4	0.0	2.4	1.8	-3.3	2.8	1.9	8.4	2.0
Total manufactura	15.2	9.8	50.9	52.5	140.0	328.0	210.3	117.2	76.1	30.2

*Al 30/09/00

Los flujos de IED destinados al sector manufacturero no primario han registrado tasas de crecimiento positivas hasta 1997, año en el que el flujo de IED fue de 198.4 millones de dólares. A partir de 1998, el ritmo de crecimiento de los flujos de inversión se desaceleró. Este resultado se debe a la abrupta disminución registrada en el subsector bienes de consumo, cuyo flujo de IED cayó en 53% de 1997 a 1998. Esta caída se debería a reducciones en los flujos de IED en los subsectores de elaboración de cacao, chocolate y productos de confitería, así como la elaboración de bebidas no alcohólicas y producción de aguas minerales. En el primer caso Nestlé adquirió la peruana D'Onofrio por un valor de 70 millones de dólares en 1997. También destaca la inversión de la argentina Arcor, que invirtió cerca de 10 millones de dólares en la instalación de una planta de producción de caramelos. En el caso de las bebidas no alcohólicas y producción de aguas minerales, destaca la compra de Embotelladora Latinoamericana S.A. (Coca Cola) por parte de la británica Inchscape Overseas, aunque luego pasa a manos de la norteamericana Coca Cola Corp. También se produjo la compra de la fabricante de ron Cartavio por parte de Selpro Co. (el Reino Unido) y Destilería Peruana por parte de capitales ingleses (Otero 2000). Al parecer, ha sido el período previo a 1998 el del *boom* de inversión en el sector, las inversiones posteriores más parecen ser el resultado del proceso de

24 Araoz, et. al. (2001).



reposición de activos. En parte, esto puede correlacionarse con la recesión que atraviesa el Perú desde esa fecha, pero también existen otros factores que analizaremos a continuación.

La pérdida de dinamismo hacia el sector industrial que se refleja en las cifras de IED registrada se puede explicar por los siguientes motivos. En primer lugar, las crisis asiática y rusa (que provocaron una retracción de los flujos de inversión hacia los países emergentes), que sumadas al Fenómeno Climático del Niño provocaron una gran recesión en la economía peruana. Segundo, en escala internacional surgió un desplazamiento de las inversiones hacia el sector tecnológico, lo que provocó una pérdida de atractivo para las inversiones en el sector industrial. En tercer lugar, el agotamiento de las privatizaciones en el sector (en general, se observó falta de decisión política para continuar con el proceso de privatizaciones y concesiones), que constituyó uno de los factores del dinamismo observado hasta 1997²⁵; y, por último, la falta de políticas orientadas a desarrollar ventajas competitivas en el sector industrial para incentivar la inversión en el mismo.

Sin embargo, a pesar de la limitada entrada de capitales a este sector, sobre todo desde 1998, la inversión realizada en manufactura durante la década ha sido positiva en varios aspectos, por ejemplo, ha permitido la introducción de nuevas tecnologías de producción lo que, sumado a la racionalización de personal y las nuevas técnicas de gestión y organización introducidas en el sector, ha resultado en un significativo incremento de la productividad laboral en la industria²⁶.

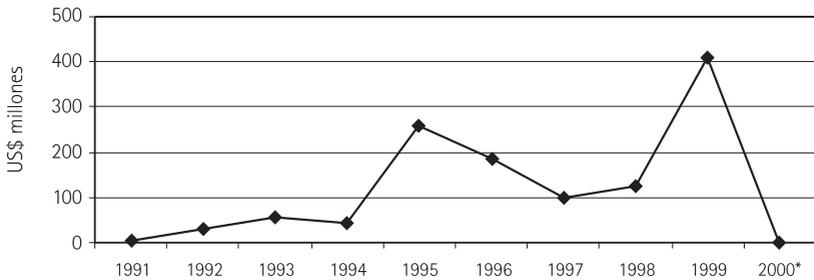
1.2.4 IED en el sector financiero

El flujo de IED hacia el sector financiero ha sido relativamente estable, con excepción del año 2000. En 1995 destaca la privatización del 60% de la participación accionaria del Banco Continental, las que fueron adquiridas por el consorcio formado por el Banco Bilbao Vizcaya (España) y cuatro empresas peruanas, del Grupo Brescia. El monto ofrecido ascendió a 195 millones de dólares en efectivo, más 60 millones de dólares en valor nominal de títulos de deuda externa. En 1999, destaca la inversión realizada por Holbah II Limited (Grupo Santander Central Hispano), que ascendió a 138 millones de dólares.

25. Abugattás también atribuye este efecto a la pérdida de dinamismo de los flujos de inversión analizados.

26. Abugattás (1999), Casas y Araoz (1998) y Otero (2000) analizan este tema en profundidad.

Gráfico 16
Flujos de IED al sector finanzas: 1990 - 2000*



Fuente: Conite

*Al 30/9/00

El sector financiero en el Perú es relativamente poco sofisticado en comparación con los países desarrollados, donde la securitización de la deuda y el empleo de derivados financieros anticipados reducen continuamente el costo de capital. Sin embargo, este país resulta un lugar atractivo para la expansión de la banca internacional, por ser una plaza abierta sin restricciones al movimiento de capitales y con un sistema de supervisión y regulación financiera que sigue las normas de Basilea. Al inducir a los banqueros locales a buscar socios estratégicos para mejorar su competitividad en un marco global, la banca extranjera ha contribuido a la modernización del sector. Si bien aún le falta lograr un grado mayor de profundización financiera y todavía posee *spreads* altos, la liberalización del sistema financiero en los noventa ha sido muy bien evaluada y usada como ejemplo de liberalización entre los países de APEC²⁷, y este es un factor de atracción de la IED a este sector a través de procesos de privatización o la instalación de nuevos bancos y agencias. Así, un tercio del valor neto de la banca comercial está ahora en manos de inversionistas extranjeros²⁸.

27. APEC (1998).

28. *Ibid.*



1.3 Resumen

La IED proviene, principalmente, de tres países: los EE.UU., el Reino Unido y España. A inicios de la década pasada, los EE.UU. representaban casi la mitad del *stock* de IED, mientras que Panamá y el Reino Unido eran la segunda y tercera fuentes más importantes, aunque con participaciones mucho menores dentro del *stock* (11% y 8% respectivamente). A finales de la década, la situación cambió notablemente. Si bien los EE.UU. siguen siendo una importante fuente de IED, no es la más importante, ya que España lo ha superado con 25% del *stock*. EE.UU. y el Reino Unido tienen ahora participaciones similares dentro del *stock* (19%). Así, ahora se tiene una distribución más homogénea.

En cuanto al destino de las mencionadas inversiones, la figura también ha variado notablemente. Mientras que en 1990 la minería y la industria eran los principales sectores de destino (juntos recogían el 66% del *stock*), seguidos por el sector comercio, a fines de la década el sector comunicaciones ha pasado a ser el principal destinatario de las inversiones, con 27% del *stock*. Si bien minería e industria siguen siendo importantes receptores de IED (con 17% y 15% del *stock* respectivamente), han entrado a tallar los sectores finanzas y energía.

Las inversiones más importantes provienen de privatizaciones realizadas. Así, en comunicaciones destaca la privatización de CPT y ENTEL, que fue adquirida por capitales españoles en 1994. En energía destacan las privatizaciones de varias generadoras y distribuidoras de energía (como Edelnor, Edelsur, Edegel y ElectroPerú) las que dieron lugar a importantes flujos de capitales. En finanzas, destaca la privatización del Banco Continental, realizada en 1995 y adquirida por capitales españoles. En manufactura, en cambio, la situación ha sido algo distinta: la privatización ha jugado un papel minoritario. La inversión se ha dado, principalmente, bajo la modalidad de compra o adquisición, parcial o total, de empresas nacionales existentes. Algunos ejemplos son la compra de la Embotelladora Latinoamericana S.A. por la británica Inchcape Overseas, o la compra de la heladera D'Onofrio por Nestlé.



2. Análisis de los resultados de la información recopilada

Los resultados aquí presentados se basan en una encuesta preparada inicialmente por el equipo de CID de la Universidad de Harvard, bajo la metodología de análisis de Shatz discutida entre todos los investigadores del proyecto de los cinco países andinos. Esta encuesta se aplicó entre los meses de noviembre de 2000 y febrero de 2001, a empresas con una importante proporción de capital extranjero o vínculos de propiedad muy claros. Es importante mencionar que la encuesta ha sido recopilada en un contexto de inestabilidad política, que hizo difícil obtener información, pues las empresas estaban renuentes a otorgar entrevistas o contestar la encuesta. Adicionalmente, se ha tratado de controlar el sesgo en las respuestas de los inversionistas como producto de la situación de crisis que ha atravesado el país durante los últimos meses, por lo que se solicitó a los encuestados que trataran de hacer su evaluación lo más objetiva posible, es decir, incorporando no solo su observación coyuntural, sino su apreciación del fenómeno de atracción de la inversión durante la década de los noventa en su conjunto.

Por otro lado, cabe mencionar que se han realizado algunos cambios a la encuesta piloto enviada por (y discutida con) el equipo del CID de la Universidad de Harvard. Esto fue consecuencia de la aplicación de una encuesta piloto a un número limitado de empresas a través de entrevistas directas con sus funcionarios claves; sus sugerencias de simplificación para evitar la duplicación de algunas preguntas fueron incorporadas, así como la clarificación de los objetivos de las mismas.

Por lo mismo, la encuesta original fue recortada con el propósito de ser aligerada, pero manteniendo sus propiedades iniciales¹. Es decir, si bien la encuesta es más corta en extensión, sigue captando la misma cantidad de información que captaba

1. Ver Anexo 1, donde se encuentra la encuesta final.



la encuesta original, de modo que los resultados obtenidos podrán ser comparados con los de los demás países andinos.

En segundo lugar, se incluyó una pregunta adicional a la escala de calificación inicialmente propuesta. Esta última solo consideraba tres posibles respuestas: 3 para lo que significaba igual o mejor que en otros países, 2 para algo peor que en otros países y 1 para mucho peor, al punto que desincentiva la inversión. Se ha incluido una cuarta evaluación donde se distingue entre igual (3) y mejor que en otros países (4). La razón del cambio es que en la escala anterior no había diferenciación entre igualdad y mejoría de condiciones; y, en ese sentido, es importante conocer en qué caso el Perú se encuentra mejor en términos relativos y en qué casos se encuentra igual.

En tercer lugar, con respecto a las comparaciones con países de la región, se procuró especificar más la pregunta. Primero se consideró toda el área sudamericana; luego, se limitó el rango de países a los andinos y a Chile; finalmente, se centraron las preguntas en la comparación con los países andinos. En las entrevistas piloto, los entrevistados señalaron que una comparación tan abierta les daba demasiadas posibilidades, lo que hacía inciertas las preguntas y probablemente las respuestas fueran poco precisas y no comparables, así que se optó por que nos centráramos en los países andinos, los cuales forman parte del estudio mayor del proyecto PAC.

En cuarto lugar, en algunas preguntas de la encuesta se trataba de indagar si el inversionista había sentido alguna mejora en determinadas variables durante los últimos años. Pero esta pregunta abierta les generaba confusión otra vez, porque no sabían qué cantidad de años considerar; por esta razón se concretó el tiempo a un año.

Los resultados que se analizan en esta sección corresponden a 41 empresas que respondieron la encuesta sobre inversión extranjera directa, la cual fue repartida a una muestra de 165 empresas². Estas fueron respondidas por los respectivos gerentes generales, o, en su defecto, por los gerentes de otras áreas como Finanzas o Relaciones Institucionales. En algunos casos, las encuestas fueron respondidas por partes, cada una llenada por el respectivo responsable.

2. La lista de empresas que respondieron la encuesta se encuentra en el Anexo 2.



Cabe mencionar que inicialmente se planteó realizar la encuesta solamente al sector manufacturero exportador, pero dadas las dificultades que se enfrentaron para obtener respuesta de la mayoría de las empresas de este sector, la muestra tuvo que ampliarse hacia otros sectores no primarios, incluyendo algunos servicios públicos. Pero de todas maneras, se exceptuaron los sectores primarios como minería y pesca. En ese sentido, la muestra empleada en el presente estudio refleja el objetivo de captar inversión extranjera directa en los sectores no primarios, pero con énfasis en el sector manufacturero no primario.

El análisis de la encuesta se divide en dos partes: la primera contiene las principales características de la muestra y la segunda los resultados obtenidos de la misma. La primera sección contiene cuatro partes: composición sectorial de la muestra, participación accionaria, mercado de destino de las ventas y participación de mercado del producto principal. La segunda sección se divide en nueve partes: costos de transporte, decisión de localización de inversiones, características de los recursos humanos en el país, régimen fiscal general e incentivos especiales, institucionalidad, seguridad y sanidad, servicios de energía y telecomunicaciones, marco regulatorio y, finalmente, influencia del idioma y facilidad para comunicarse.

De haber algunos casos en los cuales más de la tercera parte de los encuestados se ubica en los extremos (es decir, que califica al país como muy atractivo o como nada atractivo según ciertos criterios) son señalados de manera resumida al inicio de cada parte bajo la denominación de fortalezas o debilidades, según sea el caso.

2.1 Características de la muestra

El objetivo del presente estudio, como se mencionó anteriormente, consiste en detectar cuáles son los principales problemas que impiden al país captar inversiones que generen encadenamientos productivos y mayor valor agregado, así como divisas vía la exportación, con énfasis en el sector manufacturero no primario, con el fin de sugerir políticas para la solución de los mismos y lograr un consecuente impacto positivo en los flujos de inversión destinados hacia los sectores no primarios. En ese sentido, se ha construido una muestra de empresas que sea consistente con ese objetivo, con el fin de captar las percepciones de los empresarios de dichos sectores, en particular, de inversionistas extranjeros. Por ello, se ha procurado concentrar esfuerzos para captar información proveniente de empresas representativas de cada sector que tengan participaciones significa-

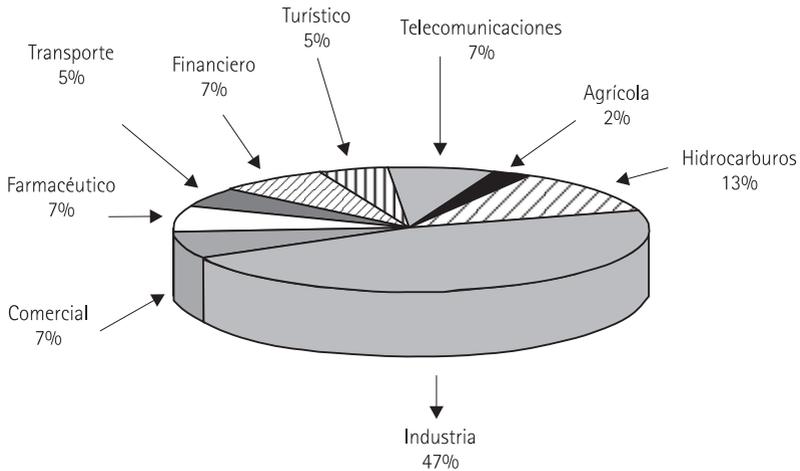


tivas en sus respectivos mercados y cuyas estrategias de desarrollo obedezcan a criterios de comportamiento en un entorno globalizado, con el fin de captar qué aspectos limitan al país para atraer ese tipo de empresas.

Composición sectorial de la muestra

47% de las empresas pertenecen a la rama industrial. Sin embargo, cabe mencionar que algunas de ellas importan los bienes de plantas ubicadas en otros países para comercializarlos en el país, o, en su defecto, solo producen en el país algunas partes del proceso de producción, o algunas líneas de productos. Como ya se mencionó anteriormente, la composición tiene énfasis en el sector industrial, pero capta otros ocho sectores no primarios. El sector hidrocarburos (Refinación y comercialización) es el segundo en importancia después del industrial (representa 13% de la muestra).

Gráfico 17
Sector o actividad económica principal

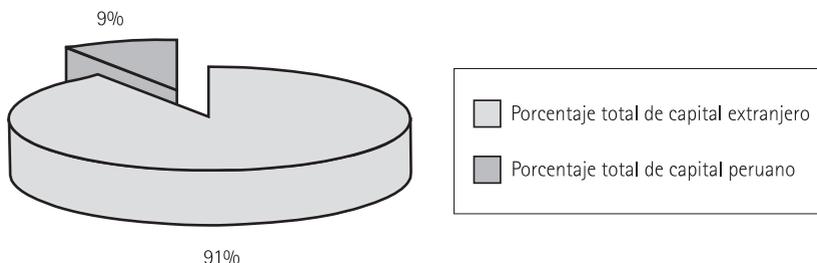


Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

Composición accionaria

Las empresas son básicamente extranjeras, ya que el porcentaje promedio de participación accionaria extranjera es de 91%. Esto denota, en la mayoría de casos, la escasez de asociaciones o *joint ventures* entre inversionistas extranjeros y locales³.

Gráfico 18
Porcentaje promedio de las participaciones accionarias



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

En un análisis realizado por Abugattás⁴ para el período 1990-1998, orientado hacia la inversión extranjera en el sector industrial exclusivamente, se determinó que la IED en el sector industrial está orientada básicamente a la compra o adquisición de participación en el capital de empresas nacionales existentes y a la capitalización de empresas extranjeras que ya se encontraban operando en el país con una participación significativa en la producción total del sector. Uno de los canales para estas adquisiciones fue el de la privatización de empresas industriales estatales, los que demandó un nivel de inversión extranjera de aproximadamente 211 millones de dólares, sin considerar la privatización de las empresas refinadoras de hidrocarburos⁵.

3. Con respecto a la participación mayoritariamente extranjera dentro de las empresas, cabe destacar que si bien CONITE no cuenta con información específica del promedio de accionariado extranjero de las empresas que registran sus inversiones, funcionarios de esta institución a los que entrevistamos señalaron que, durante los últimos años, ha sido mayoritariamente extranjero. En ese sentido, los resultados obtenidos de la encuesta no distarían significativamente de la realidad.

4. Abugattás (1999).

5. Ídem.

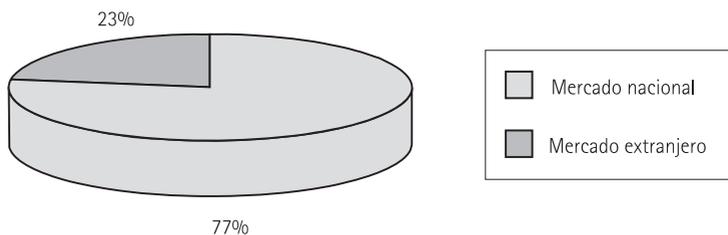


En todo caso, de las entrevistas realizadas a varias empresas que participaron en la muestra, se obtuvo que la tendencia general consiste en comprar mercado y concentrarse, con el fin de generar economías de escala. Tanto es así, que algunos entrevistados señalaron que algunas empresas extranjeras tratan de comprar la empresa local que representa su competencia, para concentrar el mercado, y que llega incluso a cerrar la planta recién adquirida y abastecer el mercado desde una de sus plantas ubicada en el propio Perú o en otros lugares de la región.

Mercado de destino de las ventas

Básicamente, la orientación de las empresas transnacionales ubicadas en el Perú, que no están basadas en recursos naturales, está dirigida al mercado local. 77% de las empresas encuestadas destinan su producción al mercado peruano, mientras que solo 23% se dedica a exportar. De este grupo, 75% destina su producción a otros países en América Latina, mientras que 19% lo hace a otras regiones y 6% al país de origen del inversionista.

Gráfico 19
Destino de ventas

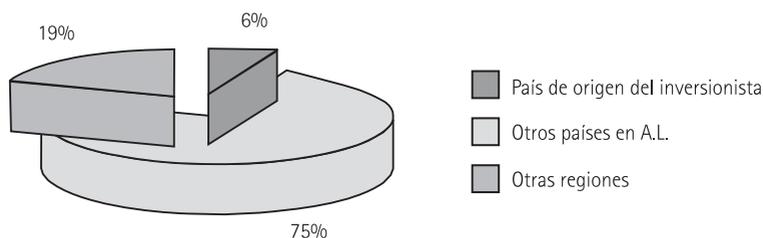


Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

Como se observará más adelante en los resultados obtenidos por la encuesta, la gran mayoría de empresas, sobre todo las del sector industrial, manifiestan que enfrentan incluso desincentivos para producir para la exportación, básicamente por los altos costos. Por ejemplo, González Vigil (Araoz, *et al.* 2001) sostiene que uno de los principales desincentivos a la producción manufacturera exportadora en el Perú es la política arancelaria, en particular su estructura y nivel comparada con la de los demás países andinos. Esta política desfavorece directamente la

producción local de bienes que requieren insumos importados, pues los niveles arancelarios de los insumos, sumados a otros costos, hacen más barato producir estos bienes en otros países andinos, con aranceles más bajos (incluso de nivel cero) en sus insumos, e incentivan la localización en países vecinos para allí exportar al Perú. Incluso existen algunos ejemplos de desinversión en ciertas industrias que antes producían localmente y que se reubicaron en países vecinos para abastecer al Perú desde allí. Tales son los casos de la industria farmacéutica y del sector automotor. En consecuencia, son comprensibles los resultados obtenidos por la encuesta en este tema.

Gráfico 20
Destino de exportaciones



Fuente: Encuesta de IED

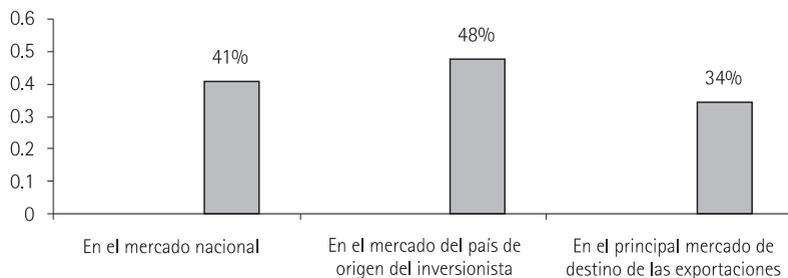
Elaboración propia

Participación de mercado del producto principal

En general, las empresas que han llegado a invertir en el Perú tienen una participación de mercado ya consolidada en su país de origen. Esta es de 48% en promedio. Del mismo modo, en el mercado nacional, dichas empresas también cuentan con una participación significativa, de 41% en promedio. En el principal mercado de destino de las exportaciones sucede algo similar, de lo que se deduce que las empresas que llegan al Perú se encuentran ya consolidadas en un mercado ampliado, regional o incluso mundial en algunos casos. Esto confirma lo mencionado al inicio de este informe, es decir, que las empresas encuestadas son, en promedio, transnacionales importantes que se desenvuelven en los mercados de acuerdo con criterios de eficiencia, es decir, justamente el tipo de empresa que se pretende atraer al país, las que poseen un *know how* gerencial y tecnologías nuevas.



Gráfico 21
Participación de mercado del producto principal



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

En cuanto a la evolución de la participación de mercado en el mercado nacional, se observa que, durante los últimos tres años, 54% de las empresas encuestadas ha aumentado su participación, mientras que 24% afirma que ha disminuido. En cuanto al mercado del país de origen del inversionista, 17% afirma que ha aumentado su participación, mientras que 12% afirma que ha disminuido. En cuanto al principal mercado de destino de las exportaciones, 29% afirma que ha aumentado y 7% afirma que ha disminuido. Es importante precisar, sin embargo, que ha resultado muy complicado responder estas preguntas en el caso de las empresas que distribuyen su producción internacional según líneas de productos, ya que son varios los productos principales y no todos se producen en los mismos países. Estas abastecen mercados desde determinados países según el producto. Ello, en consecuencia, también afecta los destinos de las exportaciones. Por ejemplo, las empresas encuestadas del rubro de alimentos y bebidas, normalmente definen su mercado como regional y establecen líneas de productos donde tienen menores costos o ventaja absoluta en los respectivos países, ya sea por haber adquirido recientemente una planta de última tecnología o por poseer el recurso natural o humano para hacerlo. De este modo establecen los intercambios comerciales entre países vecinos.

2.2 Principales resultados obtenidos a partir de la encuesta ⁶

Costos de transporte

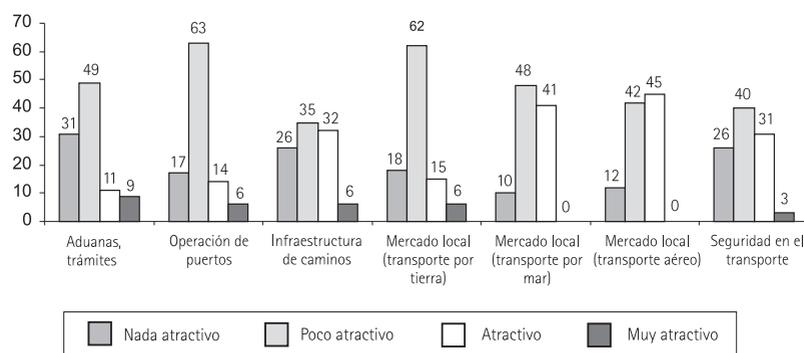
Debilidad: aduanas, trámites de comercio exterior y otras regulaciones

En comparación con los países desarrollados, los costos de transporte en el Perú son poco atractivos. Más aún, el porcentaje de empresas que califican los costos de transporte como un factor que desincentiva la inversión no es despreciable. Los casos más dramáticos son el de la operación de puertos y el del mercado de transporte por tierra, que 63% y 62% los calificó como poco atractivos en relación con países desarrollados.

Gráfico 22

Costos de transporte en relación con países desarrollados

(%)



Fuente: Encuesta de IED

Elaboración propia

Asimismo, los trámites aduaneros, la infraestructura de caminos y la seguridad en el transporte constituyen los aspectos que más desincentivan al inversionista, ya que 31%, 26% y 26% respectivamente, los califica como nada atractivos,

6. El análisis de la presente sección se basa, principalmente, en la información recopilada por la encuesta. Cabe mencionar, sin embargo, que en algunas preguntas el total de respuestas no alcanza el 100%, debido a que no todas las empresas han respondido la totalidad de las preguntas (algunas observaciones no están disponibles). Este problema se puede repetir en algunos de los cuadros que siguen.



al punto que desalientan la inversión. Al respecto, Guasch⁷ sostiene que los 73,000 km de redes viales que existen en el Perú figuran como unos de los peores de la región, en términos de densidad y calidad. La densidad vial peruana, de 6.7 km de pistas asfaltadas por cada 1000 km² de área es extremadamente baja, solo constituye un tercio de la densidad que registran sus vecinos, como Chile (17.1) y Brasil (17.3).

Con respecto a los servicios aduaneros y portuarios, se puede afirmar que pese a la modernización del sistema de aduanas a principios de los años noventa, que efectivamente redujo costos de transacción de manera eficiente (y que incluso era usado como ejemplo en el ámbito latinoamericano), los servicios aduaneros aún tienen mucho trecho que recorrer; en especial, para lograr mayor eficiencia en el combate del contrabando y otras instancias de corrupción, y en la facilitación de los negocios legales usuales. Por otro lado, se debe mencionar que tampoco existe un marco legal claro en el sector portuario, ya que aún no existe una Ley General de Puertos (aunque está en proceso de elaboración en el Congreso de la República) que establezca las áreas portuarias y delimite las funciones y atribuciones de las diversas autoridades públicas del sector. En ese sentido, uno de los problemas que afecta a los inversionistas y comerciantes es la duplicidad de cobros para el caso de ciertos servicios o la realización de cobros sin ningún sustento técnico.

En ese sentido, hace algunos meses la Cámara de Comercio de Lima viene trabajando con la Superintendencia Nacional de Aduanas y la Asociación de Agentes Marítimos con el fin de eliminar los sobrecostos y sobretiempos aduaneros y portuarios. Como consecuencia de las reuniones que se ha venido sosteniendo, Aduanas ha eliminado, desde marzo de 2001, las tasas de servicio de despacho aduanero, de servicio extraordinario (horas extras), de servicio de reclamación y devolución y por clasificación arancelaria de mercancías. También se ha reducido el costo de los precintos⁸. Del mismo modo, la Asociación Peruana de Agentes Marítimos ha determinado qué tipo de cobros por servicios deberían dejar de hacerse por falta de sustento técnico y qué tipo de cobro es técnicamente correcto. Entre los cobros que no resultaron tener sustento técnico figuran el visto bueno (*bill of lading*), la venta de *bill of lading*, el control de precintos de contenedores, el cobro de multa por diferencias de peso en el mani-

7. Guasch (1999).

8. Esto fue comunicado al público a través del diario oficial *El Peruano*, el día 26 de febrero de 2001.



fiesto de carga, y el cobro por autoliquidación de expediente⁹. En resumen, existe conciencia sobre el problema y se vienen tomando algunas medidas específicas para solucionarlo.

Por otro lado, el funcionamiento de los puertos es ineficiente. En cuanto al manejo de carga, por ejemplo, en promedio 50% de la carga mundial es movilizadada en contenedores, mientras que en el Perú solo 30% de la carga se transporta en esas condiciones¹⁰. En algunos casos incluso el Perú aparenta ser comparativamente eficiente, cuando en realidad no lo es tanto. Una muestra de ello es la composición de los costos de algunos servicios portuarios peruanos en relación con la estructura de un país vecino como Chile. Si bien los costos de servicios portuarios de carga de contenedores peruanos a las naves son menores que en Chile -12,567 de dólares vs. 20,518 de dólares-, la composición de los costos chilenos es más técnica, ya que 57% de los mismos corresponde a gastos de puertos, mientras que para el caso peruano solo 22% del costo corresponde a ese rubro. 34% del costo peruano corresponde a gastos en autoridades, mientras que solo 15% del costo se traslada a ese rubro en el caso chileno. Adicionalmente, los indicadores muestran bajo rendimiento en los puertos peruanos. En el Callao el tiempo de demora en el muelle (tiempo de rotación) es de 29 horas, cuando puertos como el de Buenos Aires, Singapur, Nagoya o Seattle registran aproximadamente 20 horas. Los demás puertos peruanos registran aun mayores tiempos de rotación. Por otro lado, la tasa de ocupabilidad del puerto del Callao es de 38%, inferior -lo cual es bastante- al óptimo, de 60%¹¹. Además, el tiempo efectivo de trabajo de carga y descarga representa alrededor de 83% del tiempo total que permanece el buque estacionado en el muelle. El tiempo restante es tiempo de espera, producto de la lentitud de la carga de la mercadería y de los servicios a la nave¹².

El mercado local de transporte aéreo es más atractivo en términos relativos, ya que 45% lo calificó como atractivo, mientras que 42% lo hizo como poco atractivo. Solo en ese rubro es mayor el porcentaje que lo califica como atractivo que el que lo califica como poco atractivo.

9. Esto se comunicó al público a través del reparto de una circular (APAM-P-3224-2001) a todos sus asociados el día 23 de enero de 2001.

10. Fuente: Empresa Nacional de Puertos (ENAPU).

11. Fuente: Empresa Nacional de Puertos (ENAPU).

12. Ídem.



Según el Global Competitiveness Report 2000 (GCR) el Perú se encuentra comparativamente mal en los criterios relacionados con la infraestructura referidos en el cuadro siguiente, porque ocupa los últimos lugares del *ranking*, con la excepción de la calidad y el mantenimiento de las carreteras, criterio en el que se encuentra bastante mejor (puesto 29). En este último caso, el resultado que se refiere a carreteras sorprende, y puede explicarse por la expansión de carreteras y sus servicios durante la última década, cuyo avance se frustró con la paralización del proceso de concesiones desde 1998.

Cuadro 5
Infraestructura vial, portuaria y aérea según el GCR

Criterio	Puesto
Infraestructura general	48
Calidad de las carreteras	29
Transporte aéreo	55
Puertos eficientes	47

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

En el siguiente cuadro, construido a partir de la información del Banco Mundial, se resumen algunos indicadores de transporte, tanto vial como ferroviario y aéreo. Para el caso vial, se han utilizado dos indicadores: el porcentaje de pistas pavimentadas y el índice normalizado de pistas¹³. En el caso del primer indicador, el Perú supera a sus vecinos Brasil y Colombia, que tienen 9.3% y 12% del total de sus carreteras asfaltadas, respectivamente. Sin embargo, al compararse con Venezuela o México, el Perú se encuentra mal en términos relativos. Si se considera el segundo indicador, si bien la red vial peruana resulta ligeramente mejor que la colombiana, el resultado absoluto es sorprendente, pues dista significativamente de tener un nivel óptimo de estado de la red vial (es decir, del valor de 100). Además, el Perú se encuentra, de acuerdo con el mismo indicador, en peor situación que los demás países, sin incluir Colombia.

13. Este último compara la longitud total de pistas pavimentadas con la ideal para ese país, dada la población, la densidad poblacional, el ingreso per-cápita y otras variables. El ideal debería ser 100, mientras que si está por debajo, significa que el stock de pistas pavimentadas es deficitario de acuerdo con el nivel de desarrollo del mencionado país.

Cuadro 6
Indicadores de infraestructura de transporte, 1998

País	Red Vial		Red Ferroviaria		Aerocomercial		
	Pistas pavimentadas %	Índice normatizado de pistas	Pasajeros / kilómetro por PPP US\$ MM de PBI	Bienes transportados ton/km US\$ MM de PBI	Salidas aéreas (miles)	Pasajeros llevados (miles)	Carga aérea MM ton/km
Chile	13.8	57	6,398	7,959.0	119	5,150	1,308
Brasil	9.3	127	n.d.	31,663.0	610	28,091	1,714
Colombia	12.0	42	62.0	1,945.0	235	9,290	801
Venezuela	33.6	136	0.0	354.0	67	3,737	63
Perú	12.9	43	1,432.0	4,757.0	45	2,775	9
México	29.7	102	2,580.0	62,102.0	292	17,717	278

Fuente: Banco Mundial, <http://www.worldbank.org/data/databytopic/databytopic.html#INFRASTRUCTURE>

La situación de la red vial nacional es preocupante. Menos de la mitad de la red vial nacional está en buenas condiciones de transitabilidad (13% es asfaltado y 24% es afirmado, y de la vía asfaltada, solo 78% se encuentra en buen estado)¹⁴. Pasar de una carretera afirmada a una asfaltada en la costa puede significar un ahorro en costos de transporte de 30%. Sin embargo, los costos para hacerlo son elevados: rehabilitar carreteras en la sierra cuesta entre 300 y 400 mil dólares por km, casi tres veces el costo de rehabilitación de la costa¹⁵. Considerando los pocos ingresos que se reciben del peaje, este costo resulta aun más elevado. La tarifa de peaje adecuada para mantener el estado de la red vial nacional es de 1.4 dólares por cada 100 km, pero el promedio cobrado actualmente asciende a 0.7 dólares¹⁶.

Para el caso de la red ferroviaria, los indicadores que utiliza el Banco Mundial son dos: pasajeros transportados y bienes transportados¹⁷. En ambos casos, el Perú se encuentra relativamente bajo, solo se encuentra comparativamente mejor que su vecino Colombia para ambas variables.

14. Fuente: Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

15. Ídem.

16. Fuente: APOYO Consultoría.

17. El primero es el número de pasajeros transportados por km viajado, por millón de dólares de PBI medido en términos de paridad de poder de compra; mientras que el segundo es el tonelaje de bienes transportados por km viajado, por cada millón de dólares de PBI medido en términos de paridad en el poder de compra.



En cuanto al transporte aéreo, las salidas aéreas están muy por debajo del promedio de los demás países. Las escasas salidas aéreas derivan en una menor cantidad de pasajeros y carga transportados. Para el caso de transporte de carga, sin embargo, la brecha entre el Perú y los demás países se ve dramáticamente incrementada. Mientras Chile transporta 1,714 millones de ton/km, el Perú solo transporta 9 millones de ton/km.

Además de las pocas salidas aéreas y el escaso levantamiento de carga, existe una alta concentración en el aeropuerto de Lima (Aeropuerto Internacional Jorge Chávez), ya que 61% del flujo de pasajeros embarcados en vuelos nacionales e internacionales corresponde a Lima¹⁸.

Decisión de localización de inversión

Para el caso de esta pregunta se solicitó al encuestado que ordene según importancia siete criterios por tomar en cuenta para invertir en el Perú y en la región. Los criterios fueron los siguientes:

- Acceso a mercados
- Recursos humanos
- Acceso a insumos claves
- Aranceles
- Acuerdos de comercio (bilaterales o multilaterales)
- Sistema tributario, regulaciones e incentivos
- Condiciones generales del país (legalidad, seguridad, etc.)

Los resultados muestran que tanto para invertir en el país como para invertir en la región se tienen en cuenta principalmente tres criterios, en el mismo orden de prioridad: acceso a mercados, condiciones generales del país y sistema tributario, regulaciones e incentivos. Esto coincide con lo visto anteriormente sobre mercado de destino de las ventas: 77% de las empresas destinaban su producción al mercado peruano, y justamente el criterio acceso a mercados es el predominante en las decisiones de localización de inversión de la muestra seleccionada.

Siguiendo los criterios de UNCTAD, y de acuerdo con el resultado obtenido en esta sección, el tipo de empresa predominante en el país sería la buscadora de mercados,

18. Fuente: CORPAC.



que básicamente tiene en cuenta algunas variables tales como tamaño de mercado, ingreso per cápita, tasa de crecimiento del mercado, acceso a mercados regionales y globales, preferencias de los consumidores locales y estructura de mercado. Sin embargo, resulta algo curioso pensar que el Perú, con su escaso tamaño de mercado y nivel de pobreza extrema, pueda atraer este tipo de empresas.

Por ejemplo, el gasto promedio de una familia es 376 dólares al mes. Sin embargo, existe distribución desigual de la riqueza, ya que más de la mitad de la población nacional no tiene capacidad para consumir lo básico para sobrevivir. Además, el mercado está bastante concentrado en la capital. Más del 50% del PBI se encuentra en la capital¹⁹. Lima contribuye con más del 80% del impuesto a la renta, concentra el 80% de la inversión privada y el 85% de las decisiones de inversión pública. Concentra el 75% de PBI industrial y 90% de los establecimientos comerciales²⁰. En 1997, 41% de la población total era considerada pobre, pero en 2000 este porcentaje se ha incrementado a 54%²¹.

De las entrevistas realizadas a algunos inversionistas se obtuvo que ellos buscan captar la mayor cantidad de plazas posibles, o incrementar su participación en todos los mercados posibles, lo que no implica necesariamente instalar su planta de producción en este país. Algunas de las empresas encuestadas importan la mayoría de sus líneas de productos de plantas ubicadas en otros países, y solo producen determinadas líneas en el Perú. Incluso, algunas compran a la competencia local para luego cerrarla y abastecer el mercado peruano desde otro país. En resumen, de ser un mercado pequeño y con pocas probabilidades de crecer a tasas atractivas en el mediano plazo, la estrategia tendría que dirigirse hacia la creación de otro tipo de ventajas comparativas, como acuerdos comerciales preferenciales o costos de transporte competitivos.

Para invertir en el país, 46% consideró como el criterio más importante el acceso a mercados y las condiciones generales del país. 31% calificó el sistema tributario, regulaciones e incentivos como el segundo criterio más importante para invertir en el país, mientras que 24% lo hizo por las condiciones generales del país. El régimen fiscal general y el marco regulatorio han sido bien evaluados durante la década de los noventa, si bien no existe un régimen de incentivos

19. Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática, 1996 (última fecha disponible).

20. Fuente: APOYO Consultoría.

21. Fuente: Instituto Cuánto, "Encuesta nacional de niveles de vida". 2000



fiscales especial para la IED, la ausencia de discriminación y el tratamiento nacional al capital explicitado en la legislación peruana ha favorecido en este sentido a las inversiones. Adicionalmente, es importante mencionar que 24% considera los recursos humanos como tercera prioridad para invertir en el país. Ambos criterios serán analizados con más detalle enseguida.

En cuanto a los criterios para invertir en la región, 41% califica al acceso a mercados y a las condiciones generales de los países como primera prioridad para invertir en la región. 29% califica al sistema tributario, regulaciones e incentivos como el segundo criterio más importante para invertir en la región.

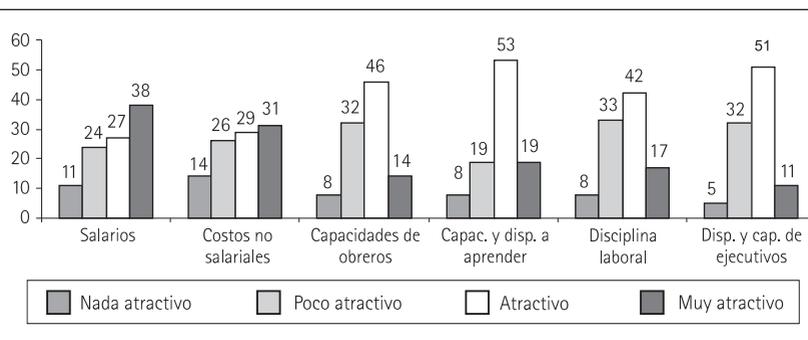
Características de los recursos humanos en el país

Fortaleza: costos salariales

En comparación con los países desarrollados, el Perú se encuentra muy bien, sobre todo en el caso de costos salariales y no salariales, donde 38% y 31%, respectivamente, los califica como muy atractivos. En cuanto a calificación y capacidad de los obreros, capacidad y disposición para aprender y capacitarse, disciplina laboral y disponibilidad y capacidades de los ejecutivos, el resultado general ha sido igualmente atractivo. Así, 46%, 53%, 42% y 51%, respectivamente, calificó los mencionados criterios como atractivos en relación con países desarrollados.

Gráfico 23

Características de los recursos humanos en relación con países desarrollados (%)



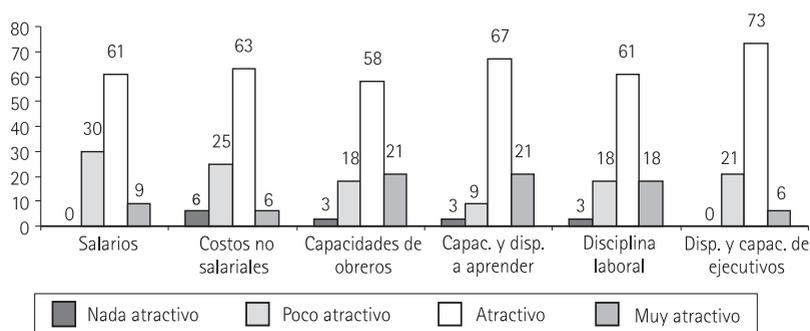
Fuente: Encuesta de IED

Elaboración propia

Si se comparan los recursos humanos con los de los países de la región, se observa una ligera diferencia en la calificación recibida. Así, para todos los criterios evaluados, la mayoría de los encuestados ha calificado los recursos humanos del país como igualmente atractivos en relación con los países de la región. El criterio más llamativo es el de disponibilidad y capacidades de los ejecutivos, que fue calificado como igualmente atractivo para 73% de las empresas encuestadas. Las capacidades de los obreros y la disponibilidad para aprender fueron calificadas como muy atractivas en relación con los países de la región por 21% de los encuestados en cada caso.

Gráfico 24

Características de los recursos humanos en relación con países de la región (%)



Fuente: Encuesta de IED

Elaboración propia

En promedio, 27% consideró las variables analizadas sobre el mercado laboral como un factor de decisión de invertir, frente a 8% que no lo hizo²². Asimismo, 18% considera que no ha habido mejora en las mencionadas variables, mientras que 14% considera que sí las hubo.

Según el GCR, el Perú muestra ventajas comparativas claras en lo que a costos laborales y legislación laboral se refiere. En los tres criterios referidos en el cuadro siguiente, ocupa uno de los primeros lugares.

22. Nótese que ambos resultados, a pesar de ser complementarios, no suman 100%. Esto se debe a que algunas empresas no respondieron a estas preguntas, por lo que no hay suficientes observaciones.



Cuadro 7
Resultados del GCR con respecto al mercado laboral

Criterio	Puesto
Nivel de salarios	2
Impacto del salario mínimo	5
Legislación laboral	12

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

Adicionalmente, la recesión es un factor positivo para la productividad de los trabajadores. Dado el alto nivel de desempleo que existe en el país (según el Banco Central de Reserva del Perú, el desempleo promedio para 1999 fue de 8.3%, mientras que el subempleo fue de 43.4%²³), los trabajadores valoran y protegen con mayor intensidad sus puestos de trabajo, lo que termina siendo favorable para el empleador. Por otro lado, algunos inversionistas entrevistados sostienen que la calificación de los obreros no es un factor tan importante, ya que las mismas empresas se encargan de entrenar y capacitar al personal en la medida de sus requerimientos. Lo que sí es importante, en ese sentido, es la disposición de aprender y la dedicación al trabajo.

En una encuesta realizada por el CIUP en 1998 a 47 empresas²⁴, se obtuvo que 91% de las empresas extranjeras realizan capacitación de empleados, y de estas, 44% respondió que lo hacía debido a la naturaleza específica de las tareas. Además, 95% de las empresas extranjeras afirmó que la productividad de sus trabajadores había aumentado en los últimos 5 años.

En resumen, el Perú posee una ventaja comparativa clara en cuanto a costos salariales. Esto se observa claramente en el siguiente cuadro comparativo, obtenido del Banco Mundial. Si bien no existe información disponible sobre el Perú para el salario promedio por trabajador manufacturero entre 1995 y 1999, como tampoco el valor agregado por trabajador manufacturero para el mismo lapso,

23. Se define como subempleados por horas a aquellos cuya jornada semanal es inferior a 35 horas semanales, desean trabajar más y están en disposición a hacerlo. Subempleados por ingresos son aquellos cuya jornada es superior a las 35 horas semanales, pero cuyos ingresos son inferiores al Ingreso Mínimo Referencial (IMR). El IMR fue construido en función de una canasta mínima de consumo (S/. 1115.2) para un hogar de 5 miembros y 2 perceptores de ingresos. En el caso de Lima Metropolitana, el trabajador que percibía al tercer trimestre de 1999 menos que S/. 557.6 mensuales, era considerado subempleado por ingresos.

24. Las encuestas se realizaron para una investigación llamada "Impactos microeconómicos de la Inversión Directa Extranjera en el Perú", realizada por Carlos Casas y Mercedes Araoz en 1999.



para el lapso 1980 – 1984 sí resulta claro que los salarios peruanos son menores que los de los países seleccionados. Sin embargo, es importante notar que la productividad por trabajador es también la menor. En ese sentido, para lograr una oferta de mano de obra más completa y atractiva, es necesario incrementar su productividad, y esto puede lograrse con una mayor y mejor educación, capacitación, infraestructura para trabajar, etc.

Cuadro 8
Salarios y productividad
(US\$ por año)

País	Salario agricultores 1995-99	Costo/trabajador sector manufacturero		Valor agregado/trabajador sector manufacturero	
		1980-84	1995-99	1980-84	1995-99
Perú	944	2,988	n.d.	15,962	n.d.
Japón	n.d.	12,306	31,687	34,456	92,582
México	908	3,772	7,607	17,448	25,931
Estados Unidos	n.d.	19,103	28,907	47,276	81,353
Venezuela	n.d.	11,188	4,667	37,063	24,867
Chile	n.d.	6,234	5,822	32,805	32,977
Alemania	n.d.	15,708	33,226	34,945	79,616

Fuente: Banco Mundial,
<http://www.worldbank.org/data/databytopic/databytopic.html#LABOR%20AND%20EMPLOYMENT>

En cuanto al tema de productividad, según la OIT, los sobrecostos laborales en el Perú son de 56% sobre el salario, porcentaje similar al nivel de Colombia y México, pero superior al de Chile. Sin embargo, este organismo sostiene que lo más importante no son los sobrecostos, sino la baja productividad laboral, y es allí donde se deben lograr avances²⁵.

La baja productividad en la mano de obra peruana es un verdadero problema. En Lima Metropolitana 45% de la población es pobre, mientras que el promedio nacional es de 54%. La pobreza alcanza hasta el 69% de los hogares en la parte rural. En cuanto a la educación, 51% de la PEA limeña cuenta con educación secundaria. Solo 17% de la PEA limeña cuenta con educación universitaria. El 12% de la PEA peruana tiene estudios universitarios y 45% tiene estudios secun-

25. Comentario de Daniel Martínez, director de la OIT para la región andina. Ver en *Gestión*, 21/13/01, pp. 21.



darios. El 18% de los jóvenes no estudia ni trabaja. Entre aquellos que trabajan, 41% no ha estudiado nada aún. Además, la población infantil vive en condiciones más precarias. El 63% de la población con menos de 18 años es pobre. El 17% de la población infantil entre 6 y 17 años trabaja. El índice de desnutrición infantil alcanzada en la sierra rural es de 40%. Solo el 27% de la población infantil (0-17 años) vive en la sierra rural²⁶. Será, pues, tarea muy complicada tratar de revertir estas cifras.

Régimen fiscal general e incentivos especiales²⁷

Fortalezas: acceso al mercado cambiario, capacidad para remitir dividendos

Debilidad: incentivos tributarios

En relación con los países desarrollados, la evidencia muestra que las opiniones se encuentran algo divididas entre los encuestados. Si bien los que afirman que el régimen fiscal es igualmente atractivo (sobre todo en el caso de los criterios de capacidad para remitir dividendos, el acceso al mercado financiero local y las tasas generales de impuestos), existe un importante segmento que considera el régimen fiscal como poco atractivo (sobre todo en el caso de los convenios de doble tributación y protección del régimen de inversiones) e incluso desincentivador (en el caso de los incentivos tributarios).

Se observa una aparente contradicción entre los criterios que tratan el tema impositivo. Mientras 44% califica las tasas generales de impuestos como igualmente atractivas en relación con los países desarrollados, 36% califica los incentivos tributarios como desalentadores de inversión extranjera. Sin embargo, debido a las entrevistas realizadas paralelamente a las encuestas, se ha podido constatar que los inversionistas tienen en mente ciertas actitudes del gobierno que constituyen señales negativas para con el inversionista. Varias de estas actitudes están relacionadas con el tema tributario²⁸.

Sin embargo, si se considera que en la sección de localización de inversión se observa que una de las motivaciones más importantes de las empresas para

26. Fuente: APOYO Comunicaciones S.A.

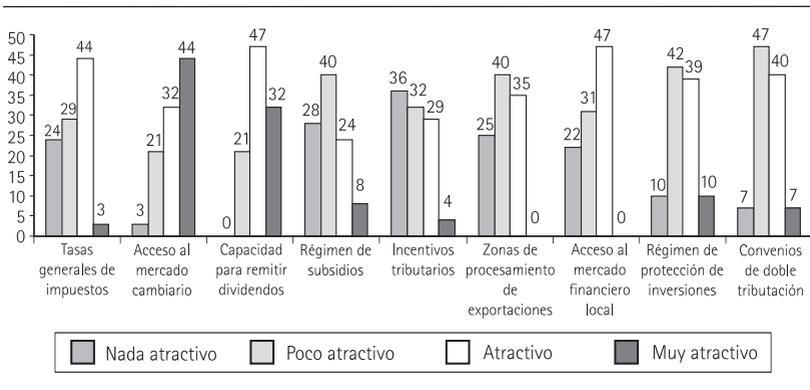
27. Incluye el régimen fiscal propiamente dicho y otras variables macroeconómicas como la libertad cambiaria, régimen de protección a las inversiones, entre otros.

28. Ver cuadro # 9, que resume las principales señales negativas captadas por los inversionistas extranjeros, las que han sido recopiladas a través de las entrevistas realizadas.

venir al Perú son los incentivos tributarios, la contradicción sería evidente. Una explicación podría ser que los desincentivos tributarios, tales como ciertos cambios en las reglas del juego han ido sucediendo durante los últimos meses y no cuando los inversionistas ingresaron al mercado peruano. Adicionalmente, no existen incentivos tributarios particulares para la atracción de IED al Perú, salvo el referido a la reinversión en minería, que es general a cualquier tipo de inversión. Aquí entonces, entendemos como incentivos o desincentivos el uso o abuso del régimen fiscal que pudiera llevar a una discriminación de facto.

Gráfico 25

Características del régimen fiscal general en relación con países desarrollados (%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

En relación con los países de la región, el Perú representa un lugar atractivo en lo que se refiere al régimen fiscal general. Incluso en los criterios del acceso al mercado cambiario y capacidad para remitir dividendos, son considerados muy atractivos en relación con los países de la región (41% y 38%, respectivamente, calificó como muy atractivos dichos criterios)²⁹. Por el contrario, destaca un grupo importante que considera que los incentivos tributarios no son atractivos al punto que desalientan la inversión (29%).

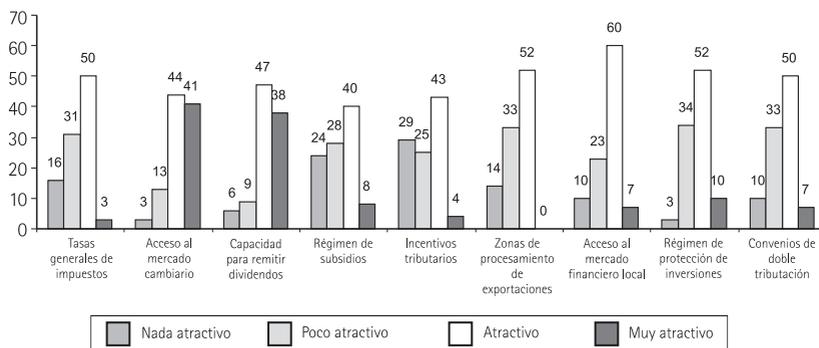
29. En el Informe de UNCTAD (2000) sobre la política de inversiones en el Perú, se presenta una evaluación favorable del Perú en este mismo tema; básicamente, por un régimen de tratamiento de la IED bastante abierto, probablemente uno de los mejor evaluados entre los países de APEC. El régimen no discrimina y da tratamiento nacional, y adicionalmente, al no haber restricciones en el mercado cambiario, permite el libre flujo de capitales.



Gráfico 26

Características del régimen fiscal general en relación con países de la región

(%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

Cabe mencionar que en promedio, 25% de los inversionistas consideró las mencionadas variables como factor para la decisión de invertir, mientras que 9% no lo hizo. Además, mientras 25% considera que no hubo mejoras en las mencionadas variables durante el último año, 6% consideró que sí las hubo.

Cuadro 9

Algunas señales negativas proyectadas por el gobierno a los inversionistas extranjeros

Marco legal:

- Ley N 27034: establece que los montos de depreciación establecidos como consecuencia de las revaluaciones voluntarias de los activos por motivo de una reorganización empresarial no son deducibles como gastos, y que el valor válido para el cálculo de dichas depreciaciones es el histórico de los activos. Esto incrementó notablemente la renta imponible de muchas empresas que se habían fusionado.
- Ley N 27342: regula los Convenios de Estabilidad Jurídica (CEJ). Establece que en los casos de reorganización, incluidas fusiones, si una de las partes fuera titular de un CEJ, dicho convenio dejaría de tener vigencia. Esto afectó las operaciones de muchas empresas que optaron por algún tipo de reorganización.



- Ley N 27343: regula los contratos de estabilidad con el Estado al amparo de las leyes sectoriales. Indica que para los contratos de garantía y medidas de promoción a la inversión minera tendrían una garantía de estabilidad tributaria que incluiría solamente a los impuestos vigentes y no los que se creen posteriormente. Además, se deja sin efecto el otorgamiento de beneficios de inversión a las utilidades no distribuidas.
- Ley N° 27344: establece el Régimen Especial de Fraccionamiento Tributario. Este permite fraccionar las deudas vigentes hasta el 31-jul-2000 para los deudores tributarios, a través de pagos mensuales iguales hasta en 10 años. Extingue las multas, recargos, intereses, etc. Esta ley ha sido percibida como una mala señal para los inversionistas que han pagado sus impuestos puntualmente, ya que "se estaría premiando al incumplido".
- Ley N 27356: modifica la Ley de Impuesto a la Renta. Establece que en la reorganización de empresas o sociedades, el adquirente no podrá imputar las pérdidas tributarias del transferente. En cuanto al arrastre de las pérdidas, los contribuyentes podrán arrastrar pérdidas pero solo por cuatro años. Si al cabo de ese lapso aún no se agota el saldo, este será perdido, y a partir del ejercicio siguiente se deberá pagar impuestos. Por otro lado, establece que las asociaciones sin fines de lucro deberán pagar impuesto a la renta.

Política arancelaria:

- En cuanto al mercado automotor, los gobiernos de Ecuador, Venezuela y Colombia firmaron en 1993 el Convenio de Complementación en el Sector Automotor. Este contempla aranceles a los insumos de entre 0% y 1%, y aranceles a los vehículos terminados, según categoría, de 35%, 15% y 10%. Además, no permite la importación de vehículos usados. El Perú, en cambio, no pertenece a dicho convenio y su arancel es de 12%, tanto para insumos como para vehículos nuevos o usados.
- El Arancel Externo Común oscila entre 5%, 10%, 15% y 20% (con algunas excepciones). Los bienes no producidos en la subregión tienen aranceles de 0% y 5%, para bienes de capital y materia prima, respectivamente. Además, los países tienen una serie de partidas en las que el arancel es 0%, como libros y medicamentos. El arancel peruano es de dos niveles: 12% y 20%. Sin embargo, ciertas partidas –principalmente agrícolas– tienen sobretasas de 5%. Así, se tienen cuatro tasas arancelarias: 12%, 17%, 20% y 25%.

Fuente: normas legales, diarios y revistas, entrevistas.

Elaboración propia.



Según el GCR, el Perú cuenta con varios puntos débiles en cuanto a materia fiscal, pero se han seleccionado los que más se asocian con la pregunta formulada en la encuesta. Lo más evidente del cuadro que se encuentra a continuación es que no existe un fácil acceso a crédito, debido, en parte, a los requerimientos exigidos por los bancos para concederlos³⁰. En segundo lugar, el tipo de cambio se encuentra atrasado, es decir, la moneda se encuentra sobrevaluada, lo que desfavorece a las exportaciones. Tercero, los costos de importación, o costos logísticos, son elevados³¹. Del mismo modo, la profundidad de los mercados financieros es limitada y resulta muy difícil para las empresas obtener fondos del mercado de renta variable, lo que, sumado a lo anterior, limita notablemente su capacidad de fondeo en el mercado local. En particular, el régimen de protección al inversionista minoritario es muy limitado, y ello se convierte en un desincentivo a la emisión de valores de renta variable, al limitar la demanda de los mismos. Ahora bien, este no sería un factor determinante para las empresas transnacionales sino para las empresas locales. Las primeras encuentran formas de financiamiento en el mercado internacional y debido a sus características, que las hacen menos riesgosas ante los bancos, no encuentran dificultad al recurrir al sistema financiero local, e incluso a tasas preferenciales similares a las del mercado internacional.

Cuadro 10
Resultados del GCR en relación con el régimen fiscal general

Criterio	Puesto
Sistema impositivo	44
Sofisticación de los mercados financieros	48
Tipo de cambio favorable para exportaciones	54
Disponibilidad de préstamos	56
Utilidad del mercado de renta variable	48
Acceso al crédito	57
Subsidios orientados a generación de competitividad	10
Costos de importación	50

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

30. Para el caso de disponibilidad de préstamos, la pregunta formulada en el GCR se refiere a si se puede acceder a un crédito con solo la presentación de un buen plan de negocios y, para el caso del acceso al crédito, si la accesibilidad ha mejorado en el último año.

31. Esto es, en gran parte por el tema de costos de transporte ya analizado.



Por otro lado, es importante recalcar que en materia de gasto y ahorro gubernamental, el Perú se encuentra comparativamente bien (ocupa el puesto 13 en cuanto a la tasa de ahorro gubernamental y el puesto 4 en cuanto a gasto gubernamental como porcentaje del PBI), principalmente debido al cumplimiento de los acuerdos de facilidad suscritos con el Fondo Monetario Internacional, dentro de los cuales se exige la disciplina fiscal.

En cuanto a los tratados para evitar la doble tributación, el Perú ha suscrito un tratado con los países que conforman la Comunidad Andina (KPMG 1998), sobre los impuestos a la renta y el patrimonio. En dicho acuerdo se establece que, independientemente de la nacionalidad o domicilio de las personas, las rentas de cualquier naturaleza que estas obtuvieren, solo serán gravables en el país miembro en el que tales rentas tengan su fuente productora. Por excepción, los beneficios de las empresas de transporte se sujetan a la ley del país de domicilio.

Además, ha suscrito un tratado de doble tributación con Suecia³², que establece que las utilidades de las empresas establecidas en el otro país solo se encontrarán afectas al impuesto a la renta en el país donde se encuentre domiciliada la empresa. Los intereses, dividendos y rentas de propiedades se encuentran afectos al impuesto a la renta en el país donde se encuentra la fuente. Las regalías se encuentran gravadas con el impuesto a la renta con una tasa máxima equivalente al 20% del ingreso bruto. El impuesto a la renta sobre capitales solo es aplicable en el lugar donde se encuentre la empresa. Actualmente, se están negociando tratados de doble tributación con algunos países que tienen intereses de inversión importantes en el Perú, tal es el caso de España, Chile y Canadá.

Por otro lado, en cuanto a los estándares del trato al inversionista extranjero y protección en las economías de APEC, se obtienen resultados bastante favorables para el Perú³³. Por ejemplo, en cuanto al trato nacional, el Perú presenta estándares mayores a los de los miembros de APEC (tanto pertenecientes como no pertenecientes a la OECD). Los demás países, con excepción de Hong Kong y Estados Unidos, restringen al inversionista extranjero, como por ejemplo, en las restricciones sectoriales de participación accionaria en ciertas empresas y en

32. Fuente: KPMG 1998.

33. UNCTAD (2000). Considerar que la encuesta de APEC fue levantada en 1998, mientras que la información proveniente del GCR y la encuesta del presente documento corresponde al año 2000. Eso se refleja en la diferencia en las calificaciones otorgadas entre esos años, a pesar de no tener en cuenta los mismos temas, según se sabe a partir de 1999 comienza a agudizarse la crisis política peruana, con un consecuente impacto sobre la gestión de la política de inversiones, lo que conlleva a la desconfianza generalizada de ciertos inversionistas.



algunos casos restricciones al acceso del mercado financiero local. El único factor que no resulta bien calificado (está por debajo de los promedios de países pertenecientes y no pertenecientes a la OECD) es el de solución de controversias, que tiene una calificación de 4, inferior incluso al promedio general de 4.2. Ello concuerda con la información proveniente del GCR y de la encuesta, donde se refleja la ineficiencia del poder judicial y la mala calidad de las instituciones³⁴.

Cuadro 11

Trato al inversionista extranjero y protección en el Perú y las economías de APEC

Principio	Puntaje			
	OECD	No-OECD	Todos	Perú
Trato nacional	2.8	2.5	2.6	5
No discriminación	4.3	3.9	4.1	5
Repatriación y convertibilidad	4.8	4.1	4.4	5
Expropiación y compensación	3.8	4	3.9	5
Solución de controversias	4.3	4.6	4.2	4

Fuente: UNCTAD, IPR Perú

A pesar de ciertas contramarchas realizadas por el gobierno en materia de atracción de inversión extranjera directa, resulta claro que el Perú cuenta con ventajas comparativas importantes en esta materia y que debe mantener, tanto en cuanto al tratamiento de la inversión privada (sin discriminarla por origen), como a la libre convertibilidad de moneda extranjera, a la capacidad de remisión de dividendos, y a la claridad en las reglas y compensaciones por expropiación. Sin embargo, el tema de solución de controversias debe ser una señal por apuntalar. Como se verá en las siguientes líneas, la poca confiabilidad del sistema judicial, la sensación de corrupción y el tráfico de influencias lleva a que nos ubiquen por debajo del promedio en la calificación mostrada.

Institucionalidad

Debilidades: ineficiencia en las instituciones estatales, corrupción, inequidad e ineficiencia en la administración de justicia.

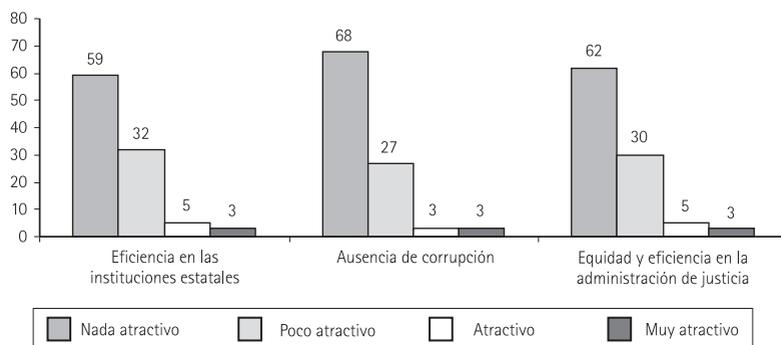
En cuanto a la institucionalidad, parece ser que los países de la región se encuentran muy por debajo del nivel que registran los países desarrollados. Así,

34. La institucionalidad se trata en el siguiente punto.

mientras los resultados en comparación con los países de la región llegan a ser favorables, la situación se revierte cuando se realiza la comparación con los países desarrollados.

En cuanto a los países desarrollados, los resultados son muy claros: las instituciones peruanas están muy mal vistas (tanto, que la mayoría de encuestados responde que son un desincentivo para la inversión). Sin embargo, esta es la pregunta más sensible ante la crisis que viene atravesando el país desde hace más de un año, sobre todo por el destape de hechos de corrupción y de tráfico de influencias. Cabe recalcar que muchos inversionistas pueden haber respondido a esa pregunta considerando únicamente el momento actual, en lugar de considerar la década en su conjunto en la que hubo mejoras importantes en las prácticas públicas³⁵. Sin embargo, la señal es clara, debe procurarse un régimen institucional más transparente y con rendimiento de cuentas, donde las posibilidades de corrupción desaparezcan, y se necesita una reforma del sistema de administración de justicia.

Gráfico 27
Institucionalidad en comparación con países desarrollados



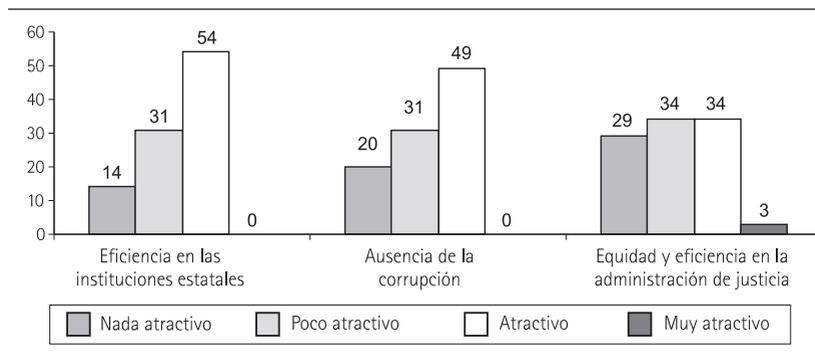
Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

35. El solo hecho de que se hayan eliminado los controles de precios, o que haya mejorado la transparencia de los procedimientos administrativos del sector público con los TUPA, reduce la "coima" en cada etapa de la operación empresarial.



En relación con los países de la región, cabe destacar que casi la tercera parte de los encuestados respondió que la falta de equidad y eficiencia en la administración de justicia es un factor desincentivador de la inversión.

Gráfico 28
Institucionalidad en relación con países de la región (%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

En promedio, 23% consideró las variables relacionadas con la institucionalidad como factor de decisión de inversión, frente a 10% que no lo hizo. Por otro lado, 31% considera que no ha habido una mejora en la calidad de las instituciones durante el último año, mientras que 7% considera que sí la hubo.

Cuadro 12
Calidad de las instituciones según el GCR

Criterio	Puesto
Se pierde tiempo con la burocracia estatal	39
Pagos irregulares realizados en trámites diversos	32
Independencia judicial	59
Corrupción en el sistema judicial	57
Costos de litigación	47
Estabilidad institucional	43
Pleitos no representan costos potenciales para las empresas	50
Marco legal permite litigar con el gobierno	58
Litigación contra el gobierno	59
Compromisos del gobierno	55

Fuente: Global Competitiveness Report 2000



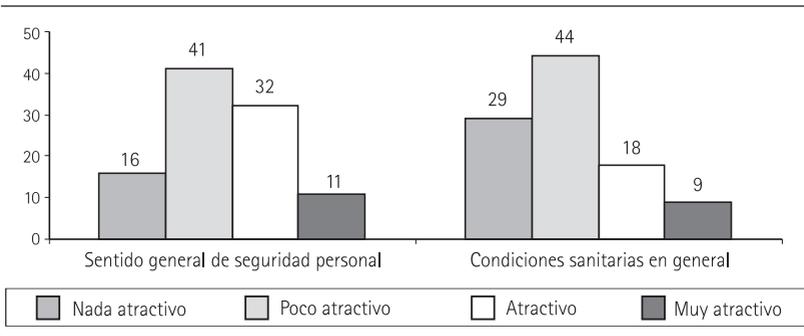
Según el GCR, el problema más grave en materia institucional (tan grave que el Perú ocupa el último lugar en el *ranking*) es la falta de independencia y la corrupción existente del poder judicial, el cual no es independiente del poder político, por lo que resultaba casi imposible para cualquier empresa vencer cualquier litigación en contra del gobierno de turno. Por otro lado, los costos (de transacción) en los que incurren las empresas para poder litigar son altos, lo que desfavorece aun más la situación.

Por otro lado, en el Latinobarómetro³⁶ 1998 y 2000, se refleja la poca confiabilidad tanto en las instituciones como en escala general. Así, solo 11 de cada 100 personas manifiesta sentir confianza hacia terceras personas, solo 12% de la población tiene una percepción positiva del cumplimiento de leyes y el Índice de Confianza del Poder Judicial refleja que solo 17% confía en el mismo.

Seguridad y sanidad

El Perú todavía no cuenta con los estándares de seguridad y sanidad que existen en los países desarrollados. Cerca de la mitad de los encuestados ha respondido que los estándares de seguridad y sanidad que existen en el Perú son poco atractivos en relación con los países desarrollados. Es importante recalcar, sin

Gráfico 29
Seguridad y sanidad en relación con países desarrollados
(%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

36. Se trata de un documento elaborado por PromPerú, la Comisión de Promoción del Perú.

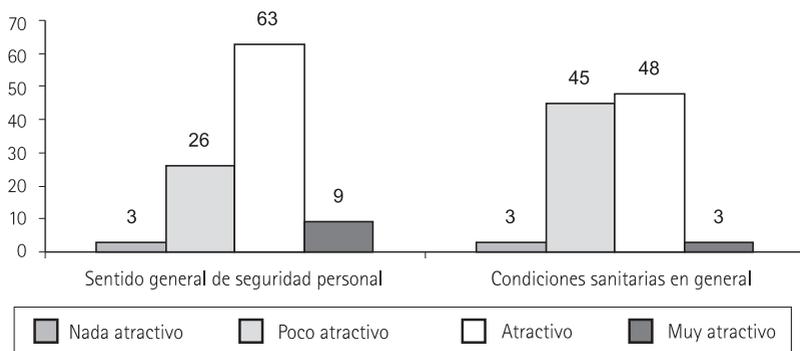


embargo, que cerca de la tercera parte ha respondido que las condiciones sanitarias en general desincentivan la inversión.

En comparación con los países de la región, la seguridad y la sanidad en el Perú no representan un problema o limitante para la inversión. Así, la mayoría califica como igualmente atractivos el sentido de seguridad personal y las condiciones sanitarias en general (63% y 48%, respectivamente).

Gráfico 30

Seguridad y sanidad en comparación con países de la región
(%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

Cabe mencionar que, en promedio, 25% consideró las mencionadas variables como factores de decisión de inversión, mientras que 9% no lo hizo. Además, 25% sostiene que no ha habido mejora en las mencionadas variables, mientras que la mitad, 13%, sostiene que sí las hubo.

Según el GCR, si bien no se formulan preguntas específicas para materia de seguridad y sanidad, se han seleccionado dos criterios que describen, *grosso modo*, ciertas particularidades en los servicios de salud. En general, la calidad en los servicios de salud se encuentra correlacionada con el poder adquisitivo del paciente. Así, para el caso de ejecutivos con alto poder adquisitivo, los servicios de salud no representan un problema o limitación.



Cuadro 13
Información sobre servicios de salud según el GCR

Criterio	Puesto
Alta calidad de los servicios de salud	46
Poca diferencia entre el servicio de salud brindado a ricos y a pobres	54

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

Sin embargo, a pesar de que eso no perjudique directamente a los inversionistas, en el país existe una clara diferencia en la provisión de servicios públicos entre áreas urbanas y rurales. Mientras que en Lima la mayoría de la población accede a agua potable de red pública y energía eléctrica, en la zona rural es menos que la mitad la que lo hace³⁷. Lima concentra el 70% de los profesionales de salud y 80% de las clínicas³⁸. El 89% de los hogares son de nivel socioeconómico medio bajo, bajo y muy bajo³⁹.

Por otro lado, el Latinobarómetro⁴⁰ de 1998 y de 2000 proporciona los siguientes datos sobre deficiencia en los servicios básicos:

- Médicos por cada diez mil habitantes 8.5
- Abastecimiento de agua de la red pública 71%
- Hogares con acceso a energía eléctrica 78%
- Red vial asfaltada 13%
- Tiempo de espera de buques perdido en el muelle 17%

Servicios de telecomunicaciones y energía eléctrica

En general, el acceso, calidad y costo de las telecomunicaciones, por un lado, y la confiabilidad en el suministro de energía eléctrica, por otro, son igualmente atractivos, tanto si se compara con países de la región como si se compara con países desarrollados. Esto se debe a que justamente esos sectores han pasado ya por un proceso de privatización, con una consecuente mejora de los servicios prestados⁴¹.

37. Fuente: Encuesta Nacional de Niveles de Vida 2000.

38. Fuente: APOYO Consultoría.

39. Ídem.

40. Es un documento elaborado por PromPerú, la Comisión de Promoción del Perú.

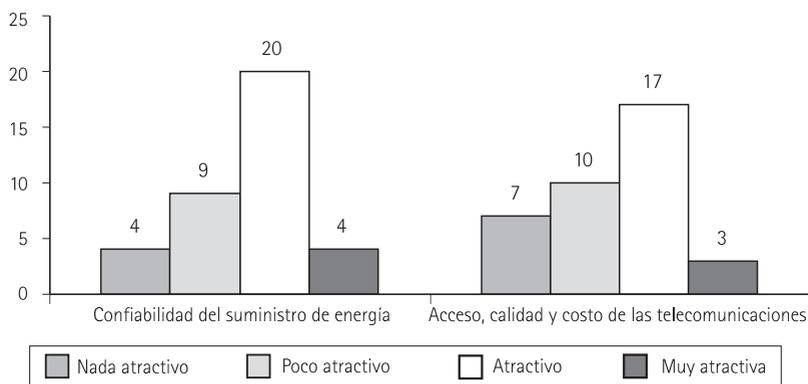
41. Ver Anexo 2, donde se muestra la evolución de los indicadores de telefonía y energía eléctrica como consecuencia del proceso de privatizaciones y concesiones.



En relación con los países desarrollados (ver el Gráfico 31), existe una mejor percepción por la confiabilidad en el servicio de energía (20% lo considera atractivo, mientras que 17% considera el acceso, calidad y costo de las telecomunicaciones como igualmente atractivo).

Gráfico 31

Servicios de telecomunicaciones y energía en relación con países desarrollados (%)



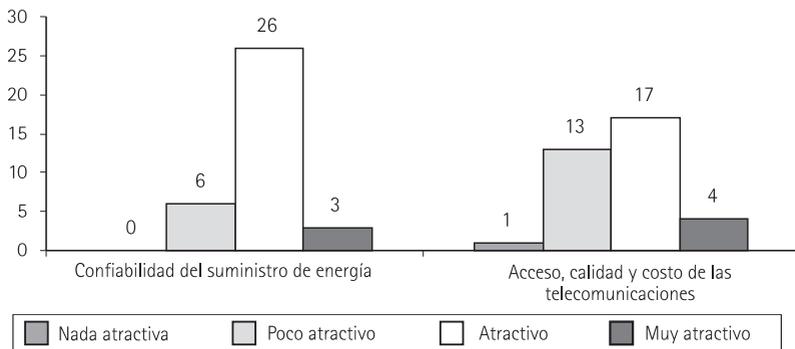
Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

En relación con los países de la región (ver el Gráfico 32), el servicio de energía eléctrica se encuentra comparativamente mejor evaluado que el servicio telefónico. Así, mientras 26% califica al servicio de energía eléctrica como confiable, solo 17% considera atractivo el acceso, la calidad y el costo de las telecomunicaciones. Más aún, 13% las califica como poco atractivas.

Es importante mencionar que el 78% de los hogares en el Perú tiene acceso a energía eléctrica. Sin embargo, este promedio es elevado porque en Lima Metropolitana, y en la Costa, Sierra y Selva urbanas el promedio de hogares con acceso a energía eléctrica es superior a 90%. Pero en la sierra rural, costa rural y selva rural solo 53%, 32% y 21% cuentan con energía eléctrica, respectivamente.

Gráfico 32

Servicios de telefonía y energía en relación con países de la región (%)



Fuente: Encuesta de IED

Elaboración propia

Los servicios de telecomunicaciones se encuentran concentrados en Lima. El promedio nacional de líneas abonadas por cada 100 personas es menor que la mitad del promedio de Lima (6.33 en el Perú vs. 13.06 en Lima)⁴². Del mismo modo, mientras que Lima cuenta con 3,162 estaciones de radio de comunicación privada, el segundo departamento con más estaciones es Loreto, con 617⁴³.

Es curioso que en comparación con los países desarrollados 10% califique el servicio de telecomunicaciones como poco atractivo, mientras que en relación con países de la región, 13% lo califica de la misma manera. Esto no sucede en el caso del servicio de energía, donde el porcentaje que lo califica como poco atractivo es mayor en el caso de la comparación con países desarrollados, como es lógico. Esto se explica por el tamaño de la muestra: puesto que cubre 41 empresas, la diferencia de 3% correspondería a una sola empresa (una empresa representa casi 3% de la muestra empleada).

Cabe destacar que 29% consideró las mencionadas variables como factores de decisión para invertir, mientras que 4% no lo hizo. Además, 23% sostiene que ha habido mejoras durante el último año para las mencionadas variables, mientras que 16% sostiene lo contrario.

42. Fuente: Organismo Supervisor de la Inversión Privada en Telecomunicaciones (OSIPTEL).

43. Ídem.



Según el GCR, en cuanto a telecomunicaciones, el Perú no se encuentra en buena posición relativa. El indicador más crítico es el de densidad telefónica, en el que Perú ocupa el puesto 53, uno de los últimos.

Cuadro 14

Calidad en los servicios de energía eléctrica y telecomunicaciones según el GCR

Criterio	Puesto
Servicio telefónico	47
Densidad telefónica	53
Acceso a Internet	49
Utilización de correo electrónico a nivel empresarial	52
Uso de teléfonos celulares	39

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

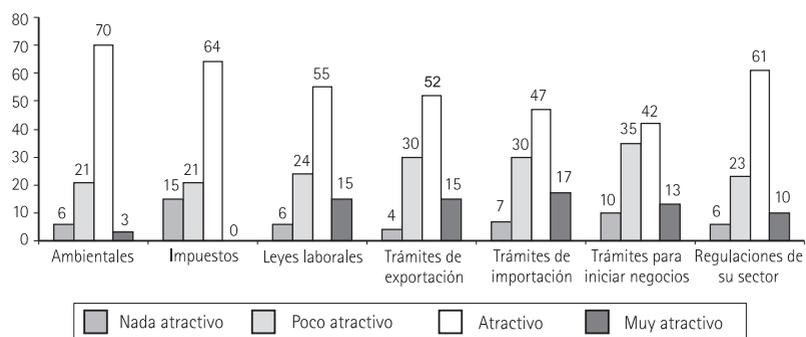
Marco regulatorio

Debilidad: regulación en materia de impuestos

En relación con los países desarrollados, el resultado global es atractivo, ya que para la mayoría de los criterios seleccionados, más del 50% considera al Perú como un lugar atractivo para la inversión.

Gráfico 33

Marco regulatorio en relación con países desarrollados (%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia



Sin embargo, preocupan los resultados obtenidos del criterio de regulación ambiental; el 70% la califica como atractiva. Se considera que esos resultados no necesariamente reflejan lo que la pregunta pretende investigar, que es si realmente el marco regulatorio ambiental es efectivo, considerando como “efectivo” y “bueno” el hecho de que este sea estricto, tal como se interpreta en el GCR⁴⁴.

En el caso peruano, la regulación ambiental es algo desordenada, ya que existe normatividad ambiental para cada sector (y no necesariamente involucra a todos los sectores que de alguna manera generan impactos sobre el ambiente, lo que genera vacíos normativos). El carácter sectorial de la gestión ambiental se sustentó en la necesidad de promover la inversión extranjera en distintos sectores de la economía, para lo cual se trató de ofrecer el menor número de restricciones administrativas posibles. Ello condujo a que, en los primeros años de los 90, cada sector tuviera su propia autoridad ambiental para las actividades de su competencia (Galarza y Gómez 2001). El marcado esquema sectorial de la gestión ambiental peruana trae como consecuencia que las decisiones de diversas autoridades ambientales pierdan fuerza, ya que requieren de una aproximación más transversal para su acción eficaz⁴⁵.

Se cuenta con límites máximos permisibles para efluentes líquidos en los sectores minería, pesca, hidrocarburos, energía y salud. Adicionalmente, se cuenta con límites máximos permisibles para emisiones gaseosas en los sectores minería e hidrocarburos. Lamentablemente, la norma no es cumplida como debería por los sectores involucrados, con excepción del sector minería, donde el cumplimiento de la norma es más estricto.

En consecuencia, se ha preparado un anteproyecto (RP 78-99-CONAM/PCD: Anteproyecto de DS que Aprueba el Reglamento de Estándares Nacionales de Calidad del Aire) para regular la contaminación del aire desde una perspectiva general, que abarque a todos los sectores por igual y, si se definiese luego que algún sector requiere de regulaciones más exigentes, se emitirían normas sectoriales particulares.

44. Este problema de interpretación no se presenta en el caso de las preguntas anteriores, ya que al comparar los resultados obtenidos en las encuestas con los resultados de otras fuentes se obtienen conclusiones similares. El hecho de entrevistar a algunos inversionistas durante el levantamiento de la información de la encuesta contribuyó también a aclarar estos puntos. Además, una hipótesis es el sesgo de la encuesta al sector manufacturero, sector prácticamente no regulado en temas ambientales y que por lo tanto puede ser poco sensible a la ausencia de las mismas.

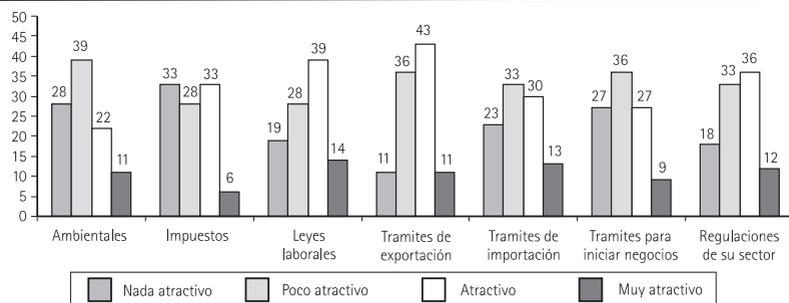
45. En el Anexo 3 se encuentra el organigrama de la estructura sectorial de la regulación ambiental peruana y de la colombiana. Como se observará, la estructura colombiana es mucho más simple, lo que le permite ser más eficiente.



De otro lado, el caso colombiano representa un compromiso más efectivo hacia la conservación del medioambiente. Cuentan con un Ministerio del Medioambiente⁴⁶ que centraliza la normativa ambiental nacional, además de tener una Política Nacional de Producción más Limpia⁴⁷. El United Nations Environment Programme (UNEP) define producción más limpia como la aplicación continua de una estrategia ambiental preventiva e integrada en los procesos productivos, los productos y los servicios, para reducir los riesgos relevantes a los humanos y al medio ambiente. En el caso de los procesos productivos, se orienta hacia la conservación de materias primas y energía, la eliminación de materias primas tóxicas, y la reducción de la cantidad y toxicidad de todas las emisiones contaminantes y los desechos. En el caso de los productos se orienta hacia la reducción de los impactos negativos que acompañan el ciclo de vida del producto, desde la extracción de materias primas hasta su disposición final. En los servicios se orienta hacia la incorporación de la dimensión ambiental, tanto en el diseño como en la prestación de los mismos.

En relación con los países de la región, es importante recalcar que la tercera parte de los encuestados considera que la regulación impositiva desincentiva la inversión. También se observa descontento en las regulaciones ambientales y en

Gráfico 34
Marco regulatorio en relación con países de la región
(%)



Fuente: Encuesta de IED
Elaboración propia

46. <http://www.minambiente.gov.co>

47. *Los principios generales de la Constitución Política de 1991, de la Ley 99 de 1993 y los objetivos del Plan Nacional de Desarrollo 1994-1998, así como la reglamentación de la normatividad sobre aire, agua, suelo y sustancias químicas, estructuran el marco jurídico para el desarrollo de la política de producción más limpia.*



los trámites para hacer negocios⁴⁸ (28% y 27% calificó los respectivos criterios como nada atractivos). Sin embargo, tanto en leyes laborales como en trámites de exportación un grupo importante califica al Perú como atractivo (43% y 39%, respectivamente).

Cabe mencionar que 27% considera el marco regulatorio como un factor de decisión de inversión, mientras que 8% no lo hace. Por otro lado, 25% sostiene que no ha habido mejoras en el mismo durante el último año, mientras que 9% considera lo contrario.

Los resultados del GCR que se presentan a continuación difieren notablemente de los obtenidos en la encuesta, sobre todo en la comparación que se realiza en relación con los países desarrollados. La diferencia más notoria es en materia de regulaciones ambientales, que mientras 70% de los encuestados respondió que son atractivas o similares a las de países desarrollados, en el GCR ocupamos los últimos lugares tanto en regulación de contaminación de aire, desechos químicos y tóxicos. En general, el Perú no tiene como prioridad mantener los estándares internacionales ambientales, no existe transparencia y estabilidad en las mismas.

Cuadro 15
Marco regulatorio según GCR

Criterio	Puesto
Estándares regulatorios generales son altos	56
Efectividad de las regulaciones	48
Flexibilidad en las regulaciones	36
Puesta en práctica de las regulaciones	47
Regulaciones generales de contaminación ambiental	55
Cumplimiento de los estándares ambientales internacionales es una prioridad	56
Transparencia y estabilidad de las regulaciones ambientales	48
Regulación para desechos químicos	56
Regulación para la eliminación de basura tóxica	55
Regulación de contaminación de aires	55
Regulación y supervisión financiera	31
Regulación laboral facilita el ajuste de horas de trabajo para cubrir cambios inesperados en la demanda	12
Política antimonopolio efectivamente promueve la competencia	44

Fuente: Global Competitiveness Report 2000

48. Esto se vincula claramente con el problema de falta de competitividad Start Ups señalado por el GCR 2000.



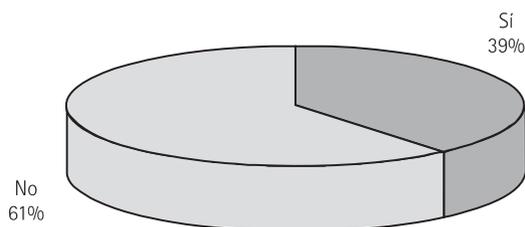
En general, los estándares regulatorios no son altos y, en términos comparativos, su efectividad y puesta en práctica no son muy buenas. Sin embargo, se observa una buena calificación para la regulación laboral, la cual permite al empresario ajustar su mano de obra a las necesidades de la demanda sin problemas.

Influencia del idioma y de la facilidad para comunicarse

Para la mayoría de empresas, el idioma y la facilidad para comunicarse no representa un criterio para invertir en el país.

Gráfico 35

Influencia del idioma y de la facilidad para comunicarse



Fuente: Encuesta de IED

Elaboración propia

Los resultados no sorprenden. Si consideramos que los principales inversionistas en el Perú son los EE.UU., España y el Reino Unido, es comprensible que el idioma no represente problema alguno, en promedio. En el caso de España, la respuesta es evidente. En el caso de los EE.UU. y el Reino Unido, en cambio, si bien el idioma es el inglés, se sabe que en promedio la clase ejecutiva en el Perú, que generalmente es contratada por dichas empresas, está familiarizada con el idioma inglés.

Shatz afirma que los factores culturales, como el lenguaje común entre países, determinan los “socios naturales de inversión”. Esto explicaría por qué las compañías españolas tienen tantas inversiones en América Latina. Él atribuye este incentivo al hecho de que reduce costos en general, mientras que otros



investigadores sostienen que reduce los costos fijos (Shatz 2000). Sin embargo, algunas empresas cuyo idioma es el español, como la mexicana Bimbo o la chilena Indeco, han respondido que el idioma sí influye en la decisión de invertir, tal vez porque prefieren invertir en países que compartan el mismo idioma, y por ello, al parecer el tema del idioma sí influye en la decisión de localización de la inversión. Al igual que en el caso de la regulación ambiental, algunas empresas podrían haber interpretado que la influencia del idioma sí es considerada para invertir, en el sentido que buscan socios naturales que compartan el mismo idioma.

2.3 Resumen

El análisis de las encuestas realizado en la sección anterior permite identificar ciertas fortalezas y debilidades en materia de atracción de inversión extranjera directa, las que se resumen a continuación.

Las fortalezas encontradas son las siguientes:

- Costos salariales bajos⁴⁹
- Libre acceso al mercado cambiario
- Capacidad de remisión de dividendos

De los resultados de las encuestas se deducen áreas de trabajo en las que se tiene que trabajar en el corto plazo para no seguir desincentivando la inversión extranjera, y son las siguientes:

- Aduanas, trámites de comercio exterior y otras regulaciones
- Incentivos tributarios y regulación en materia impositiva
- Ineficiencia en las instituciones estatales, corrupción y ausencia del estado de derecho

Adicionalmente, aunque no se refleja como una debilidad a partir de la encuesta (en esta solo se reflejan los trámites aduaneros y de comercio exterior como una debilidad), los costos de transporte en el Perú son bastante altos, y la infraestructura es muy pobre, con excepción de los sectores que han pasado por el

49. Sin embargo, como se mencionó en la sección de mercado laboral, la productividad laboral también es muy baja. Es necesario tomar medidas para incrementar la productividad laboral y así ofertar mano de obra realmente competitiva.



proceso de privatizaciones y concesiones, tales como energía y telecomunicaciones, precisamente los sectores con los que se relaciona la pregunta referida a infraestructura⁵⁰.

En cuanto al tema tributario, se mencionan algunos ejemplos en el cuadro ilustrativo de la sección Régimen fiscal e incentivos especiales, que ilustra ciertas señales negativas, proyectadas por el gobierno hacia los inversionistas extranjeros. Algunas normas dictadas por el gobierno, en lugar de incentivar la inversión, generan desconcierto y sensación de injusticia en los inversionistas. En el caso de la Ley de Amnistía Fiscal (Ley N° 27344), muchos inversionistas consideraban que se estaba premiando a los incumplidos, con el otorgamiento de una serie de facilidades para el pago de impuestos, mientras que si otras empresas habían pagado sus impuestos puntualmente a costa de una serie de sacrificios, estos no eran reconocidos.

50. Esto explica por qué la infraestructura no resalta como una debilidad a partir de la encuesta. Sin embargo, eso puede verse indirectamente en otras áreas de la encuesta, donde se concluye que los costos de transporte son muy elevados, los trámites engorrosos, etc.



3. Conclusiones y recomendaciones¹

La encuesta ha permitido identificar áreas clave en las que el Estado debe tomar medidas concretas. Existen problemas estructurales detrás de muchas de las cuestiones circunstanciales que han ocurrido en los últimos años. Así, se han complementado los resultantes del presente estudio con las investigaciones anteriores al presente documento, así como a través de entrevistas con expertos sobre el tema y los temas particulares que se pudieron identificar. Así, con la información proveniente de la encuesta, del taller de inversiones realizado el 6 febrero del año 2001, de las entrevistas y de las demás investigaciones² nos encontramos en condiciones de dar un diagnóstico completo con recomendaciones específicas sobre la problemática que enfrenta el país para atraer inversiones.

Ciertamente, la más importante conclusión de este documento es que los factores que alejan la IED del Perú son los mismos que limitan la inversión privada local. Es decir, las políticas de inversión, para que tengan verdadero efecto en la competitividad del país, deben ser generales y no deben discriminar entre inversionistas. Si algún tipo de discriminación existiere, no deberá estar en función del origen del capital, sino en función de razones de eficiencia y competitividad, para buscar los mejores operadores, sean nacionales, extranjeros, o asociaciones entre ellos.

La inversión privada deberá ser el motor del crecimiento, y por ende el papel del Estado está dirigido a orientar y facilitar dicha inversión, desempeñando un papel subsidiario y no compitiendo con la actividad privada. De hecho, la inversión pública debe tratar de eliminar los problemas que se constituyen en barreras a la

1. Tanto la problemática planteada como las medidas propuestas se han obtenido de los resultados de las encuestas, de los resultados de estudios anteriores y del "Taller de IED en el Perú", realizado por la Universidad del Pacífico para enriquecer el presente documento.

2. En particular, el Investment Policy Review de UNCTAD y "Factores Limitantes de la IED en el Perú", del CIUP.



atracción de inversión, en particular, por medio del fortalecimiento de la inversión en capital humano a través de la educación, por medio de la mejora de la provisión de justicia y servicios públicos (como infraestructura) para la competitividad, por medio de la regulación de los mercados, buscando el bienestar de los consumidores y facilitando la inversión privada con la menor carga estatal posible a través de un accionar eficiente del aparato estatal. Las conclusiones y recomendaciones que siguen están fundamentadas en estos principios.

Desde 1991, en el Perú se ha dado un proceso amplio de liberalización del marco legal para las inversiones en general. Ello implica que desde la Constitución se reconoce la igualdad en el trato para todos los tipos de inversión. La Constitución Política del Perú establece que la iniciativa privada es libre y el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura. (Artículo Nro. 58). Además, el Estado facilita y vigila la libre competencia. Combate toda práctica que la limite y el abuso de posiciones dominantes o monopólicas (Artículo Nro. 61). La legislación peruana, por su parte, reconoce el impacto que genera la inversión privada sobre el desarrollo y establece que se deben crear las condiciones necesarias para la inversión privada en los diferentes sectores productivos (Ley Nro. 25327). Sin embargo, aún existe un importante sector de la población que no está convencido de lo beneficioso y conveniente que resultaría atraer IED. Es responsabilidad del Estado lograr consenso en ese tema, para así evitar trabas y obstáculos al proceso de atracción de inversiones. Sin embargo, es al interior del mismo gobierno donde se observan esas confusiones. Ello influye sobre la opinión de la población. Si bien parece algo obvio, en el país aún existe cierta confusión en cuanto al papel que debe desempeñar el Estado en la economía. Deben hacerse respetar y delimitarse bien las funciones que este debe desempeñar, ya que existen casos en los que el Estado mantiene posiciones activistas que generan competencia para con el sector privado³. El Estado, en ese sentido, debe actuar de acuerdo con esta visión única e independiente de los ciclos políticos, tal como se encuentra establecido por la Constitución Política del Perú, y la población debe respaldar esa visión con su aprobación. Por ejemplo, no se han difundido adecuadamente los méritos del programa de privatizaciones y concesiones entre la ciudadanía, por lo que se hace de este proceso presa fácil de crítica

3. El mercado de combustibles peruano es un ejemplo interesante. Las dos principales refinerías peruanas abastecen el 90% del mercado: una de ellas está en manos privadas, mientras que la otra es de propiedad estatal. Además, existe un organismo regulador, cuyo directorio está formado por funcionarios estatales, que también forman parte del directorio de la empresa estatal.



malintencionada⁴. En ese sentido, es muy importante que las autoridades competentes (y en el mediano y largo plazo, todos los funcionarios gubernamentales y el pueblo peruano, respectivamente) tengan una visión clara y sobre todo compartida de las verdaderas ventajas y desventajas del Perú como destino de inversión. Además, deberían informar a la población sobre este tema y a partir de allí comenzar a trabajar, atacando las desventajas específicas.

No está demás insistir entonces que, como bien señala la Constitución Política del Perú en el capítulo referente al régimen económico, la economía peruana se define como una economía social de mercado y, por lo tanto, los avances logrados en ese campo, en la década previa resultaron en factores decisivos para la atracción de inversiones, deben continuarse y profundizarse. De la misma manera, no debe perderse de vista la estrategia de desarrollo orientada a una inserción dinámica a la economía global. Si bien la década pasada se inició con la apertura comercial y financiera, esta debería, de ahora en adelante, ser el eje de la política económica, que tenga como criterio básico impulsar la competitividad del país. En este sentido, el establecimiento de un plan estratégico de captación de inversiones, se inserta en este objetivo de participación en los mercados internacionales. Cabe mencionar que a la fecha no se han establecido claramente los objetivos que se quieren lograr con la atracción de inversiones, como tampoco el tipo de inversión que se requiere atraer para lograr el cumplimiento de esos objetivos, ni la estrategia para atraer ese tipo de inversión⁵. En consecuencia, cada una de las instituciones relacionadas con el tema de inversiones realiza esfuerzos separados, no coordinados, y actúa a favor de la inversión en función de sus propios objetivos, que no se encuentran integrados a objetivos de país, por lo que incluso existen contradicciones en la gestión de las mismas. Estas deberían apuntar hacia objetivos nacionales de incremento de la competitividad y mejor inserción al mercado internacional.

Entre los objetivos que deberían figurar en la estrategia de atracción de inversiones, se sugieren los siguientes:

4. Por ejemplo, en Lima el apoyo de la opinión pública a las privatizaciones ha ido declinando, desde 1992, de un 65% a favor de las privatizaciones, a un 29% en 1999 (según una encuesta de Apoyo Opinión y Mercado). Los que más apoyan el proceso de privatización son los individuos de nivel socioeconómico medio y alto; el apoyo de los de menor nivel socioeconómico ha disminuido a 21%.

5. El caso chileno resulta interesante en ese sentido, porque tiene un interesante plan de atracción de inversiones intensivas en tecnología, y cuenta con la importante colaboración del Estado, que varía según puestos de trabajo generados e inversiones realizadas.



- Generar encadenamientos con el resto de actividades económicas.
- Propiciar la transferencia tecnológica y la inserción de nuevas tecnologías.
- Propiciar la descentralización de la economía.
- Generar empleo e impactos en el producto nacional, de modo que se ayude a reducir la desigualdad de ingresos.
- Aumentar la competitividad del Perú mediante la generación de ventajas competitivas y potenciando las ya existentes, especialmente para el desarrollo de la actividad exportadora.

En este sentido, la existencia de una política integral de promoción de inversiones coadyuvaría al objetivo de fortalecer la economía de mercado y una mejor inserción internacional del país⁶. El Perú no ha logrado vender al máximo sus atractivos y sus logros en los mercados internacionales debido a que la actividad promotora se encuentra muy fragmentada y no hay mecanismos de interconexión o cooperación clara entre los órganos estatales encargados de esa tarea. Es necesario integrar las visiones y objetivos de las diferentes instituciones para evitar la duplicación de esfuerzos y sobre todo, que exista un ente que las articule y que permita que la información fluya libremente entre ellas. Debería existir una agencia de promoción que centralice todas las funciones y tenga cierta autoridad que le permita agilizar procesos específicos. Además, debería ofrecerse una cadena de servicios integrada y que incluya servicios de post inversión o consolidación de los actuales inversionistas, los que actualmente no son provistos por ninguna institución⁷.

Las conclusiones que siguen a continuación, están enlazadas con esta visión de desarrollo del país y reflejan los requerimientos que los propios inversionistas tienen en cuanto las mejoras para atraer mayores inversiones al Perú.

3.1 Conclusiones

- 1. Los costos salariales son bajos, pero la productividad laboral también lo es.-** Si bien se ha determinado que los costos salariales y no salariales son bajos, también se ha logrado demostrar –a través de otras fuentes de información, como data del Banco Mundial- que la productividad laboral del pe-

6. Ver al respecto Araoz et al. (2001).

7. Para una mejor comprensión de este punto, ver Anexo 5, donde se encuentran los servicios que actualmente se brindan en el Perú y a través de qué instituciones, lo que ilustra la actual duplicidad de funciones para el caso de ciertos servicios y la ausencia de otros.



ruano es baja. Si bien los resultados de las entrevistas muestran que el trabajador peruano es empeñoso, la evidencia sugiere que no es tan productivo como podría serlo en otros países, por lo que convendría reforzarlo en ese aspecto, para que así la mano de obra peruana sea realmente competitiva (es decir, alta productividad a bajo costo).

Por otro lado, se tiene otro elemento que incrementa el costo laboral de la planilla extranjera que trabaja en el país, y es la inflexibilidad en la disponibilidad de los fondos provisionales del Sistema de Pensiones. Esta resulta una traba para la libre movilidad de la mano de obra y genera también sobrecostos para las empresas, ya que, finalizado el tiempo de permanencia en el país, los empleados no recuperan ese dinero y se pierde. No se trata de incentivar la contratación de personal doméstico, pues las empresas extranjeras no van a dejar de contratar a ejecutivos también extranjeros, y los ejecutivos nacionales no van a dejar de aceptar buenas oportunidades de empleo en el exterior. El incentivo a la contratación de mano de obra local debe ser manejado a través de otro tipo de política y no a través de instrumentos tributarios.

2. El libre acceso al mercado cambiario y la libre capacidad de remisión de dividendos son una ventaja importante.-

A diferencia de lo que sucede en otros países, tal como se ha visto en la sección anterior, el Perú cuenta con una importante ventaja comparativa, muy bien vista y reconocida entre los inversionistas, que es el libre acceso al mercado cambiario y la libre capacidad de remisión de dividendos. Esta política ha tenido muy buenos resultados y, en ese sentido, no tiene por qué alterarse.

3. Ineficiencia en las instituciones estatales, corrupción, inequidad e ineficiencia en la administración de justicia, marco regulatorio institucional deficiente.-

El problema institucional del Estado es muy grave y complicado, pero el actual gobierno de transición viene trabajando efectivamente en ello. Con un Poder Judicial carente de autonomía, es evidente que ningún inversionista se sentirá confiado de invertir en el país. Más aún, este es un tema muy ligado a la estabilidad en las reglas de juego, porque si existe corrupción y el Poder Ejecutivo es el que controla las políticas de estado y actúa en función de criterios que no necesariamente son técnicos sino que obedecen a los intereses de ciertos grupos de poder, nada asegura que las reglas no van a cambiar de un momento a otro. El problema de la autonomía de poderes viene siendo atacado en la actualidad, como ya se mencionó; sin



embargo, existe un tema de carácter institucional, también muy importante, que no ha recibido mucha atención, y es cómo está institucionalizada la regulación estatal, que según las experiencias de algunos inversionistas, no se rige por criterios estrictamente técnicos. En algunos casos, la relación entre organismos reguladores y empresas reguladas ha derivado en parcialidades sin sustento técnico (fenómeno conocido como “captura de los organismos reguladores”). Para evitar la captura, es necesario que altos funcionarios de organismos reguladores sean independientes de influencias políticas y de los intereses de las empresas reguladas. Además, el personal contratado en cada organismo regulador debe cumplir con los requisitos técnicos necesarios para ejercer sus funciones, deberá compartir la visión establecida en la Constitución sobre el papel de la inversión privada en el desarrollo, y debe ser probo y de una moralidad incuestionable.

El ámbito de acción de los organismos reguladores debe ser para cualquier empresa, independientemente del tamaño y poder económico de la misma. El Poder Judicial debe tratar asuntos que ya han pasado por los órganos reguladores en primera instancia, salvo que estos mismos deriven los casos al Poder Judicial sobre la base de criterios exclusivamente técnicos.

En general, la gestión pública carece de transparencia y genera costos adicionales a la actividad privada, pero algunas acciones públicas están dirigidas a subsanar estas deficiencias, tal es el caso de la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal, que obliga a todas las instancias públicas a tener un planeamiento de su gasto y una rendición de cuentas abierta. Parte de la discusión en los planes de gobierno ha sido la de los seguros institucionales, tales como la independencia de entidades como el Banco Central de Reserva, la Superintendencia de Banca y Seguros⁸, la Sunat, y los organismos reguladores de los mercados, entre otros, con propuestas que van desde el nombramiento de sus ejecutivos por el Congreso y en fechas que difieren del período presidencial.

4. Señales confusas de parte del gobierno en materia tributaria y comercial.- Tal como se ha comprobado en la sección anterior, las señales negativas del gobierno para con los inversionistas se centran en dos áreas temá-

8. En el caso de estas dos primeras, su independencia está asegurada por ley. Sin embargo, en la práctica el nombramiento de sus directorios no ha sido independiente del ciclo político.



ticas, la tributaria y la arancelaria, como parte de la política comercial y de integración. Estas generan desconfianza en los inversionistas, ya que reflejan falta de consistencia en la política gubernamental, lo que aumenta las sospechas de cambios posteriores en las reglas de juego.

4.1 Tema tributario.- Si bien la presión tributaria en el Perú es baja, aproximadamente 12% del PBI, debe tomarse en cuenta que solo 1% de los contribuyentes de los principales contribuyentes (poco más de 18 mil) pagan casi 85% de la recaudación. Esto constituye un factor disuasivo a la inversión y a la formalidad, pues la carga de Estado está muy concentrada en aquellos que tributan, especialmente las empresas grandes y medianas, segmento en el que se ubicaría la IED. Existe, por otro lado, discrecionalidad en el manejo de instrumentos tributarios, lo que ha llevado a la discriminación de algunas industrias o de algunos inversionistas. Asimismo, todavía persisten algunos impuestos antitécnicos, muy elevados y que generan sobrecostos, especialmente para las actividades de inversión. Adicionalmente, en los últimos dos años se han variado las tasas impositivas con marchas y contramarchas, que resultan en señales negativas para los inversionistas -por ejemplo en el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC)- que alteran las tasas relativas de rentabilidad entre industrias que compiten entre sí. De las encuestas y de las entrevistas realizadas se puede concluir que los principales problemas en materia impositiva son los siguientes:

- El Impuesto Extraordinario de Solidaridad (IES) no tiene un fundamento técnico, ya que es un impuesto que grava a la creación de empleo. Es un sobrecosto para las empresas porque incrementa los salarios que demandan los empleados y, en consecuencia, muchas veces es asumido por las mismas empresas.
- El Impuesto General a las Ventas (IGV), por su parte, es alto, ya que retrae el consumo, tanto para las empresas como para los consumidores (se traslada a los precios de los bienes y servicios finales). Además, es un desincentivo a la formalidad, ya que el 18% de incremento en los precios no resulta rentable para los que compiten con los informales (quienes no pagan este impuesto). La competencia entre los que operan formalmente y los que operan informalmente es muy fuerte y estos últimos no tienen márgenes de ganancias que les permitan



incrementar los precios al consumidor. Sin embargo, en el corto plazo por razones fiscales, este impuesto no podría ser modificado de manera sustantiva como para reducir la informalidad.

- En cuanto a la recuperación anticipada del IGV, muchos proyectos requieren un proceso de maduración desde que se realiza la inversión hasta que se empiezan a recibir ingresos. Es el caso del sector minero, agrícola, agroindustrial, energético, de algunos proyectos industriales, proyectos de exploración (la realización de la inversión no garantiza resultados) y de los proyectos de privatizaciones y concesiones (redes viales, puertos, etc.). Estas empresas adquieren bienes, especialmente bienes de capital, y pagan el IGV sobre estos bienes, lo que incrementa los costos que enfrentan en la etapa inicial de inversión. La recuperación del IGV mientras el volumen de ingresos es menor y menos inmediato sería un incentivo saludable. Existe un esquema de este estilo para el sector minero y para la explotación del gas de Camisea; sin embargo, la CEPRI es quién decide esto y el proceso no es muy claro. Por otro lado, la disminución del IR sin condiciones resulta en el traslado de potenciales ingresos del gobierno peruano a gobiernos extranjeros en el caso de las empresas transnacionales. Una menor tasa de IR no garantiza una mayor inversión, especialmente si no incentiva la reinversión, que es lo importante para generar mayor empleo, desarrollo y encadenamientos. Finalmente, deben evitarse los cambios impositivos discrecionales, poco transparentes, y sin justificación técnica, que alteran las rentabilidades relativas de las industrias, como ha sucedido con las variaciones en los impuestos selectivos al consumo y ciertas exoneraciones fiscales entre regiones.

4.2 Tema arancelario y de política comercial.- La política de integración del Perú, además de buscar consolidar mercados para nuestros productos y ampliar la gama de bienes y servicios para los consumidores, debe considerarse un mecanismo para consolidar el modelo de economía social de mercado. La política comercial desempeña un papel orientador en la asignación de recursos y debe ser considerada como una herramienta estratégica para la inserción en el ámbito global y regional. Por ello, las políticas comerciales deben ser consistentes con los objetivos de atracción y promoción de inversiones, no como ha venido sucediendo. Deben considerarse las prácticas de política comercial de nuestros socios y com-



petidores y buscar los mecanismos de negociación que reduzcan los impactos negativos. En particular, en las negociaciones se debe lograr que las políticas públicas entre pares sean equivalentes para evitar asimetrías y desequilibrios. En ese sentido, el Perú debe reevaluar su estrategia de competitividad y enfocar sus esfuerzos por sobrepasar las limitantes de su desarrollo para ser una localización atractiva para la inversión extranjera y también para la inversión nacional. El nivel alto de aranceles y la estructura arancelaria peruana ha generado desventajas competitivas por el lado de costos a la producción peruana (el arancel a los insumos en el Perú es mayor que el de los demás países andinos), por lo que los flujos de inversión, especialmente industriales, y de servicios de mayor valor agregado y contenido tecnológico se han desviado hacia países vecinos e incluso se ha ido inversión que antes estaba instalada en el nuestro (por ejemplo, las industrias farmacéutica y automotriz)⁹.

Por otro lado, para superar la desventaja de tamaño de mercado, la única manera de atraer inversiones como plataforma de exportación es la ampliación de mercados, lo que se lograría con una agresiva política de acuerdos de comercio regionales y multilaterales, por ejemplo, la incorporación plena del país a la Zona de Libre Comercio Andina (ZLCA) y al Arancel Externo Común, el cual oscila entre 5%, 10%, 15% y 20% (con algunas excepciones), y los bienes no producidos en la subregión tienen aranceles de 0% y 5%, para bienes de capital y materia prima, respectivamente. Además, los países tienen una serie de partidas en las que el arancel es 0%, como libros y medicamentos. El arancel peruano, por su parte, es de dos niveles: 12% y 20%. Sin embargo, ciertas partidas –principalmente agrícolas– tienen sobretasas de 5%. Pero es claro que se encuentra en desventaja para competir con otros países por la captación de inversionistas en manufactura, ya que muchos requieren importar ciertos insumos, y mientras en el Perú cuesta 12%, en los demás cuesta 0% o 5%. En general, en una próxima negociación con los países andinos deberá procurarse una reducción del nivel y la dispersión de las tasas arancelarias, toda vez que el Perú junto con el resto de países andinos participa en la negociación del ALCA lo que llevaría pronto a una desgravación entre más naciones del hemisferio.

9. A esto se aún la falta de políticas que aminoren la brecha de competitividad, como la inversión en infraestructura o la reducción de costos de importación, entre otros.



No ha habido políticas comerciales agresivas que acompañen la política arancelaria peruana, como la de promoción de exportaciones por ejemplo (muy efectiva en Colombia) o incentivos específicos a determinados tipos de inversión, tal como hace Chile con las inversiones en tecnologías de la información. Esto ha limitado el incremento de inversión privada dirigida sobre todo a sectores de mayor valor agregado y nivel tecnológico y efectos transversales en la producción, justo lo que más necesita el país según la Estrategia de Atracción de Inversiones planteada. Para atraer este tipo de inversiones, nuevamente, se requiere ser competitivo en costos y disponer de un mercado suficientemente grande.

- 5. Trámites burocráticos para realizar inversiones.-** A partir de las entrevistas realizadas se ha podido concluir que los inversionistas enfrentan problemas en los trámites que tienen que seguir antes de realizar sus inversiones. Si bien el marco legal para promover inversiones es muy bueno, una serie de problemas se encuentran en su ejecución, particularmente en la ejecución de ciertos procedimientos que representan una gran pérdida de tiempo y recursos para los inversionistas. Recordemos que 36% de los encuestados considera poco atractivos los trámites para iniciar negocios en relación con los países de la región. Según se ha indagado, la existencia de barreras burocráticas radica sobre todo en la ineficiencia de los organismos estatales. Es importante, entonces, garantizar el cumplimiento y respeto efectivo de los Textos Únicos de Procedimientos Administrativos (TUPA) pues contemplan plazos para la concesión de autorizaciones y conclusión de procedimientos. Sin embargo, no todas las instancias gubernamentales cumplen estos plazos. Por otro lado, es importante disminuir las barreras burocráticas que crean los municipios y otras entidades públicas a la inversión. La Agencia de Promoción de Inversiones (API)¹⁰ debe coordinar y realizar seguimientos de los procedimientos administrativos que los inversionistas deben realizar en las municipalidades para que sean resueltos con claridad; debe velar por la solución permanente de dichos problemas y realizar reuniones de trabajo cada cierto tiempo con inversionistas representativos del sector privado con el fin de recoger los problemas que van surgiendo con el tiempo, y viendo la manera de solucionarlos con prontitud. Con ello, se incentivará una sana competencia entre municipalidades en la captación de inversiones, privadas y públicas.

10. Su creación se propone en la sección siguiente.



De no ponerse en práctica la sugerencia de creación de la API, sería importante constituir un grupo de trabajo que se encargue de identificar cuáles son los principales problemas burocráticos que enfrentan los inversionistas con el tiempo, para darles una pronta solución.

- 6. Costos de transacción y transporte.-** Todavía hay mucho por hacer en cuanto al tema de costos de transporte. Sería interesante constituir un grupo de trabajo conformado por expertos, para que analicen toda la cadena de costos, parte por parte, para poder identificar en qué puntos surgen ineficiencias y pérdidas de tiempo. Es importante complementar la evidencia peruana con la de los países vecinos, con el fin de realizar un *benchmarking* que permita identificar mejor las áreas de trabajo. Una vez que estas sean identificadas, es importante que todos los organismos que están involucrados en el tema participen en su reforma de manera coordinada. El objetivo debe ser claro: abaratar costos de transporte para captar mayor inversión (no solo extranjera, sino también nacional) dedicada a la exportación.

A pesar de que los costos de los puertos han disminuido, existe todavía un campo de acción para mejorar la eficiencia y reducir los costos aún más. En primer lugar, es necesario el desarrollo de la infraestructura, el desarrollo tecnológico y la eliminación de barreras comerciales para disminuir los costos de transporte para los importadores y exportadores. Las privatizaciones y concesiones de los diversos servicios son un mecanismo para ello. Pero, paralelamente, es importante incorporar las políticas de infraestructura a las políticas regionales de integración.

Por otro lado, los servicios para la importación y exportación no deben ser discriminatorios, salvo bajo criterios exclusivamente técnicos.

3.2 Algunas recomendaciones de política

1. Diseñar un Estrategia Nacional de Captación de Inversiones (ENCI)

Una política integral de promoción de inversiones que fortalezca y profundice el desarrollo de la economía de mercado y la inserción internacional del país. Como parte de esta política deberá aclararse que las reformas y la apertura anteriormente aplicadas fueron factores decisivos para la atracción de inversión



al Perú, por lo que debe continuarse en esa línea de acción, y buscar el mayor impulso a la rápida inserción en el mercado internacional.

- a. Definir los objetivos, los sectores o industrias eje que permitirán el cumplimiento de los objetivos del Plan Estratégico Nacional de Captación de Inversiones, el tipo de entorno que debe crearse para desarrollar ese tipo de inversiones y el modo de captación de estas.
- b. Utilizar los estudios y prospectos (estudios técnicos debidamente sustentados) ya desarrollados por los sectores académico, público, privado y no gubernamental, para determinar en qué áreas específicas hay oportunidades reales de inversión y promocionarlos. Por ejemplo, estudios de competitividad, de *clusters*, de utilización de la tecnología, etc.
- c. Crear una API que integre la cadena de servicios que deben ser brindados al inversionista, de manera que no se excluya a ninguno de estos servicios y a ningún tipo de inversionista, y que no exista superposición de funciones ni rivalidad entre las instituciones que no sean integradas en la entidad mencionada¹¹. Esta ventanilla única deberá agilizar procesos administrativos y procurar la reducción de barreras burocráticas. Inclusive se podría pensar en servicios gubernamentales “en línea” a través de un portal de gobierno, tal como se propone en el trabajo sobre tecnologías de la información realizado bajo el marco del Proyecto Andino de Competitividad.

2. Sobre las instituciones

- Si el Estado interviene como regulador en un mercado y también posee participación accionaria de algunas de las empresas que compiten en el mercado, se debe proceder a vender la participación accionaria estatal correspondiente a las empresas que se encuentran en el mercado compitiendo con privados. Esto podría realizarse, por ejemplo, a través del programa de participación ciudadana.
- Decretar que el período de gestión de los funcionarios de las entidades reguladoras no deberá coincidir con los cinco años de gestión del gobierno en turno: en todo caso, deberá ser yuxtapuesto al período de gobierno.

11. El diseño de la API se desarrolla en el siguiente punto.



- Decretar que altos funcionarios de organismos reguladores no ejerzan cargos importantes en empresas reguladas o en el Poder Ejecutivo (ministerios). En adelante deberán ser nombrados por el Congreso dentro de los cien primeros días. Que los organismos reguladores incorporen esto en su normatividad interna.

3. Sistema tributario

- a. Suprimir el Impuesto Extraordinario de Solidaridad – IES.
- b. Reforzar y extender la recuperación anticipada del IGV.
 - Determinar a través de un estudio técnico el proceso de maduración óptimo, para que todos los proyectos de inversión, nacionales o extranjeros, sea cual sea el sector al que pertenezcan, cuyo plazo de maduración de inversiones se encuentre por encima de este puedan acceder a la recuperación anticipada del IGV.
 - Establecer reglas claras para las CEPRI en relación con el esquema de recuperación anticipada del IGV para los proyectos de inversión que, a partir del estudio mencionado en el punto anterior, sean considerados aptos para recibir este beneficio.
 - Estudiar los esquemas de esta naturaleza aplicados en otros países con los cuales competimos en la localización de inversiones extranjeras.
- c. Mantener el esquema vigente para el año 2001 sobre el Impuesto a la Renta (IR) y que sea igual para todos los sectores económicos: una tasa de 30% si no existe reinversión de utilidades y una tasa entre 15% y 20% (evaluar esta tasa) cuando existe reinversión de utilidades.
- d. Propugnar la firma de convenios para evitar la doble tributación.
- e. Reducir la incertidumbre sobre rentabilidades relativas que generan las variaciones impositivas. Normalmente las tasas impositivas solo pueden ser alteradas a través de leyes expresas sancionadas por el Congreso. Sin embargo, muchas veces el Congreso ha otorgado facultades legislativas al Ejecutivo en temas tributarios, y a través de ellas se han observado marchas y contramarchas en materia de impuestos como el ISC, a veces hasta más de tres veces en menos de un año. Eso indica que debe reforzarse la restricción



de facultades legislativas en cuanto materia tributaria, con herramientas que aseguren transparencia en el ejercicio de esas facultades, como el requerimiento de informes técnicos y la creación de controles institucionales entre ambos poderes del Estado y la ciudadanía en general, y como la prepublicación de los cambios propuestos.

- f. En cuanto al efecto de los tributos como desincentivo a la formalidad –en particular el IGV- deberá buscarse ampliar la base tributaria, ya que una reducción sustantiva de impuestos, en las circunstancias actuales tendría un impacto fiscal muy alto, difícil de financiar, y si la reducción es menor –por ejemplo, un punto del IGV- solo tendría efectos fiscales, con dudoso impacto sobre la tasa de crecimiento y probablemente nulo impacto como incentivo a la formalización de empresas. Por lo mismo, una recomendación para ampliar la base tributaria iría más en la línea de racionalizar y reducir las exoneraciones impositivas que existen a la fecha, que alteran la asignación de recursos y tienen bajo impacto en la productividad y competitividad de las industrias y/o regiones beneficiadas por dichas exoneraciones.

4. Trámites burocráticos

- a. Para evitar la ineficiencia de los organismos estatales y municipios, se recomienda lo siguiente:
 - Si en los TUPA no se especifica el silencio administrativo positivo o negativo, el vencimiento del plazo para el procedimiento sin que la instancia se haya pronunciado al respecto debe asumirse como silencio administrativo positivo, en beneficio del inversionista. Esto deberá ser difundido entre los inversionistas, instituciones involucradas y población en general.
 - Establecer como obligación de la API la coordinación con las municipalidades y la Comisión de Acceso al Mercado de INDECOPI en los procesos de otorgamiento de las licencias para los inversionistas, vigilar el cumplimiento de los plazos establecidos y defender a los inversionistas en ejercicio del silencio administrativo positivo en caso de agotarse el plazo.
 - Evaluar la aplicación de sanciones a los funcionarios de los organismos estatales para los casos de vencimiento de plazos.



- Con respecto a las tasas que cobran las diferentes municipalidades para el otorgamiento de licencias de funcionamiento u otras actividades relacionadas con la inversión privada, estas deberán ser claras y conocidas por todas las instituciones y la población en general.

- b. Establecer una legislación sobre medio ambiente clara, efectiva y que sea respetada. Esta deberá englobar la normatividad común a todos los sectores, de manera que esta sea más ordenada. La normatividad particular a cada sector deberá ser especificada también. Con ello, se aclararán las jurisdicciones del INRENA, del INC y de ciertos ministerios, para evitar contradicciones en sus normas.

- c. Seguir con los estudios técnicos realizados por los sectores académico, público, privado y no gubernamental sobre el número de trámites que se tienen que hacer para iniciar un negocio, con el fin de analizar todo el proceso e identificar trámites que podrían evitarse o unirse. Agilizar el proceso de tramitación para iniciar negocios.

- d. Establecer un mecanismo para que los funcionarios estatales incorporen el costo de causar una barrera burocrática para los inversionistas. La institución debe ser sancionada por ello y absorber la totalidad de los costos.

- e. Restituir las facultades de INDECOPI para sancionar y fiscalizar en casos de barreras de acceso al mercado (como en el caso de municipalidades -acápite a.- y entidades estatales -acápite d.) y para toda magnitud de inversión.

5. Política comercial y de integración

- a. Fortalecer las negociaciones comerciales internacionales que se han venido realizando con otros países, con el fin de conseguir acuerdos con los principales protagonistas de inversión en el mundo, que proporcionen preferencias arancelarias recíprocas, así como un mecanismo que asegure la permanencia de las políticas de mercado.

- b. Evitar dispersiones arancelarias entre el Perú y sus países vecinos - los que compiten con él para la captación de inversiones.



- c. Disminuir los aranceles en general, y en particular a los insumos y bienes de capital no producidos en el país en niveles competitivos, entre 0% y 5%. En general, continuar con el proceso de reducción del nivel promedio de aranceles¹².

6. Costos de transacción y transporte¹³

- a. Continuar con el programa de privatizaciones y concesiones para mejorar así la infraestructura, sobre todo vial, portuaria y aeroportuaria.
- b. Establecer mecanismos de reclamos para los usuarios, para poder realizar un seguimiento de la operatividad de los servicios concesionados.
- c. Difundir entre los importadores y exportadores la cadena de servicios que comprende el transporte marítimo, terrestre y aéreo, el almacenaje, todos los servicios logísticos que involucran las actividades de comercialización, las tarifas y los agentes autorizados para brindar determinados servicios.

7. Sobrecostos laborales

- a. Permitir la movilización de los fondos previsionales del Sistema de Pensiones (las AFP), tanto para los extranjeros repatriados que laboran en el Perú, como para los empleados nacionales que se trasladan al extranjero.

12. Al respecto, cabe mencionar que el 27/04/01 se acordó modificar la estructura arancelaria peruana, con lo que ahora se tienen partidas con tasas de 20%, 12%, 4% y 0%. Principalmente, se redujo la tasa arancelaria de 12% a 4% a 1,390 partidas, básicamente insumos textiles, alimenticios, farmacéuticos, plásticos, químicos, metalmecánicos y sectores relacionados con la actividad agrícola y minera.

13. En este tema se han recogido también las sugerencias de la Cámara de Comercio de Lima.



Bibliografía

Abugattás, Luis. (1999) *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial: la experiencia peruana*. Serie Reformas Económicas, n° 48, Santiago: CEPAL, 121 pp.

APEC. (1998) "The Impact of Liberalisation: Communicating with the APEC Communities – Financial Services Sector in Peru." Documento de trabajo, Serie de estudios sobre liberalización de APEC, Singapur: Secretaría de APEC, 20 pp.

Araoz, Mercedes y Carlos Casas. (1999) "Impactos microeconómicos de la inversión directa extranjera en el Perú." Mimeo, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Araoz, Mercedes, Carlos Casas, José Luis Bonifaz y Fernando González-Vigil. (2001). "Factores Limitantes de la Inversión Extranjera en el Perú." Mimeo, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Araoz, Mercedes y Sandra van Ginhoven. (2001). "Preparación de los Países Andinos para integrar las redes de tecnologías de la información: el caso de Perú." Mimeo, Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Boza, Beatriz (ed.). (2000) *El rol (sic.) del Estado en la labor de Promoción país: hacia una auditoría académica de PromPerú*. Lima: PromPerú.

COPRI. (2000) "Evaluación del proceso de privatización: 1. Sector telecomunicaciones" (Grupo de Análisis de Post Privatización). Cuaderno de trabajo, Lima: COPRI, 62 pp.



COPRI. (2000) "Evaluación del proceso de privatización: 2. Sector electricidad" (Grupo de análisis de post privatización). Cuaderno de trabajo, Lima: COPRI, 75 pp.

COPRI. (2001) "Reporte del Proceso (AI 15 - 01 - 01)." Mimeo-Informe, Lima: COPRI, 41 pp.

Dunning, John H. (1992) "Multinational Enterprises and The Global Economy", Cap. 3. Suffolk: William Clowes Ltd., Addison -Wesley Publishers, 687 pp.

Galarza, Elsa y Rosario Gómez. (2001) "Informe ambiental CONAM 2000." Mimeo, Lima: CONAM.

Guasch, José Luis, *et al.* (1999) "Peru, Private Participation in Infrastructure. Overview of Achievements, Priorities and Opportunities." Mimeo.

Jiménez, Milagros y Ursula Sánchez. (2000) "Un enfoque microeconómico de la estructura del sistema bancario en el Perú: la competitividad frente a la concentración." Mimeo.

KPMG (Klynveld, Peat, Marwick, Goerdeler). (1998) *Inversiones en el Perú*. Lima: Quebecor Perú, 92 pp.

OSIPTEL. (1999) *Cinco años en el mercado de telecomunicaciones: memoria anual 1998*. Lima: OSIPTEL, 162 pp.

Otero, Sebastián. (2000) "Cambios estructurales, productividad laboral y desempeño industrial en el Perú: 1980-1999." Mimeo, Lima: Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, julio.

Refinería La Pampilla. (1999) *Memoria anual. 1999*. Lima. 56 pp.

Shatz, Howard. (2000) "Expanding Foreign Direct Investment in the Andean Countries." Mimeo, Center for International Development at Harvard University.

Superintendencia de Banca y Seguros del Perú. (1999) *Memoria anual.1998*. Lima, 66 pp.

UNCTAD. (2000) "Investment Policy Review: Peru". Suiza: Naciones Unidas.

UNCTAD. (1999) *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. Nueva York y Ginebra: Naciones Unidas.

Anexo 1

La encuesta realizada

I. Datos básicos de la firma (opcional, estrictamente confidencial)

1) Nombre

2) Sector o actividad económica principal

3) Datos socio (s) extranjero (s)

- Nombre

Socio 1	Socio 2	Socio 3
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

- Participación porcentual en la propiedad

- País de origen de la matriz

II. Descripción del mercado

4) Grado de procesamiento de la producción

- Producto terminado

- Producto intermedio

- Materia prima

5) Mercado de destino de las ventas (%)

- Mercado nacional

- Mercados extranjeros

de los cuales:

- País de origen del inversionista

- Otros países en América Latina

- Otras regiones

6) Participaciones de mercado del producto principal (%)

- En el mercado nacional

- En el mercado del país de origen del inversionista

- En el principal mercado de destino de las exportaciones



- 7) Cambios en participaciones de mercado en últimos 3 años
(aumento: +; igual: = ; disminución: -)

- En el mercado nacional
- En el mercado del país de origen del inversionista
- En el principal mercado de destino de las exportaciones

- 8) Calificar los siguientes factores que inciden en el **costo de transporte** en comparación con países desarrollados
(use escala de 1 a 4: 4=mejores, 3= iguales, 2= algo peores, 1= mucho peores, al punto que desalientan la inversión)

- Aduanas, trámites de comercio exterior y otras regulaciones
- Operación de los puertos (tiempo, tarifas, etc.)
- Infraestructura de caminos
- Funcionamiento del mercado local de transporte por tierra
- Funcionamiento del mercado local de transporte por mar
- Funcionamiento del mercado local de transporte aéreo
- Condiciones de seguridad en el transporte

III. Decisiones de localización de inversiones

- 9) Ordenar en importancia los siguientes factores generales para la decisión de invertir
(1 es la más importante y así sucesivamente)

- Acceso a mercados (domésticos y externos)
- Recursos humanos
- Acceso a insumos claves
- Aranceles
- Acuerdos de comercio (bilaterales o multilaterales)
- Sistema tributario, regulaciones e incentivos
- Condiciones generales del país (legalidad, seguridad, etc.)

En el país	En la región



- 12) Califique los siguientes factores vinculados a condiciones generales del país
(use escala de 1 a 4: 4=mejores, 3= iguales, 2= algo peores, 1= mucho peores, al punto que desalientan la inversión)
(se debe entender por 'mejor' aquello que implica menores costos, ejm: salarios más altos deben calificarse como 2 ó 1)

- Eficiencia de las instituciones estatales
- Ausencia de corrupción
- Equidad y eficiencia de la administración de justicia
- Sentido general de seguridad personal
- Condiciones sanitarias en general
- Confiabilidad del suministro de energía
- Acceso, calidad y costo de las telecomunicaciones

Se consideró al decidir invertir (si/no)	Mejora en el último año (si/no)	Nota en relación con países desarrollados	Nota en relación con países de CAN

- 13) Califique los siguientes factores vinculados con las diferentes regulaciones que se aplican en el país
(use escala de 1 a 4: 4=mejores, 3= iguales, 2= algo peores, 1= mucho peores, al punto que desalientan la inversión)
(se debe entender por 'mejor' aquello que implica menores costos, ejm: salarios más altos deben calificarse como 2 ó 1)

- Ambiental
- Impuestos
- Leyes laborales
- Trámites de exportación
- Trámites de importación
- Permisos y trámites para iniciar negocios
- Regulaciones propias del sector en que se desenvuelve

Se consideró al decidir invertir (si/no)	Mejora en el último año (si/no)	Nota en relación con países desarrollados	Nota en relación con países de CAN

- 14) ¿Tuvieron influencia en la decisión de invertir en el país el lenguaje del país y la facilidad para comunicarse?

Si	No
----	----





Anexo 2

Lista de empresas que respondieron la encuesta

- Empresa**
- 1 Volvo
 - 2 Nestlé Perú
 - 3 Nabisco
 - 4 Goodyear Perú
 - 5 Panificadora Bimbo del Perú
 - 6 Biocon Perú
 - 7 Síntesis Química
 - 8 Crown Cork del Perú
 - 9 Scheinn Farmacéutica
 - 10 Indeco
 - 11 Vinsa
 - 12 Citibank
 - 13 Repsol
 - 14 Messer Gases del Perú
 - 15 Zinc Industrias Nacionales
 - 16 Pacific Credit Rating (PCR)
 - 17 Citeco
 - 18 Pluspetrol
 - 19 Castrol del Perú
 - 20 British Airways
 - 21 Bristol-Myers Squibb
 - 22 Ceramica San Lorenzo
 - 23 Banco Santander Central Hispano
 - 24 Ripley
 - 25 Procter & Gamble Perú
 - 26 Mobil Oil Perú
 - 27 Molitalia
 - 28 Translei
 - 29 Telefónica del Perú
 - 30 A-W-Faber-Castell Peruana
 - 31 Ascensores Schindler del Perú SA
 - 32 Continental Airlines
 - 33 Impsat Perú SA
 - 34 Gillette
 - 35 BICC Communications
 - 36 IAN Industria
 - 37 Tabacalera Nacional
 - 38 Embotelladora Latinoamericana S.A.
 - 39 Inmobiliaria de Turismo S.A.
 - 40 Inversiones Brade S.A.
 - 41 The Maple Gas Corporation del Perú



Anexo 3

Evolución de indicadores de los sectores eléctrico y telecomunicaciones luego de la privatización

Sector eléctrico: efectos de la privatización

	1994	1999
Precio promedio de energía eléctrica (US\$/kWh)	7.24	6.59
Coefficiente de electrificación	58.5%	72.0%
Número total de clientes	2,309,602	3,217,047
Potencia instalada por tipo de central (MW)	4,379	5,752
- Hidráulica	2,509	2,673
- Térmica	1,870	3.068
- Eólica	0	0
Pérdidas en distribución de energía eléctrica	20.6%	9.9%
Producción de energía eléctrica per cápita (kWh)	685	755
Consumo de energía eléctrica per cápita (kWh)	548	645

Sector telecomunicaciones: evolución de la privatización

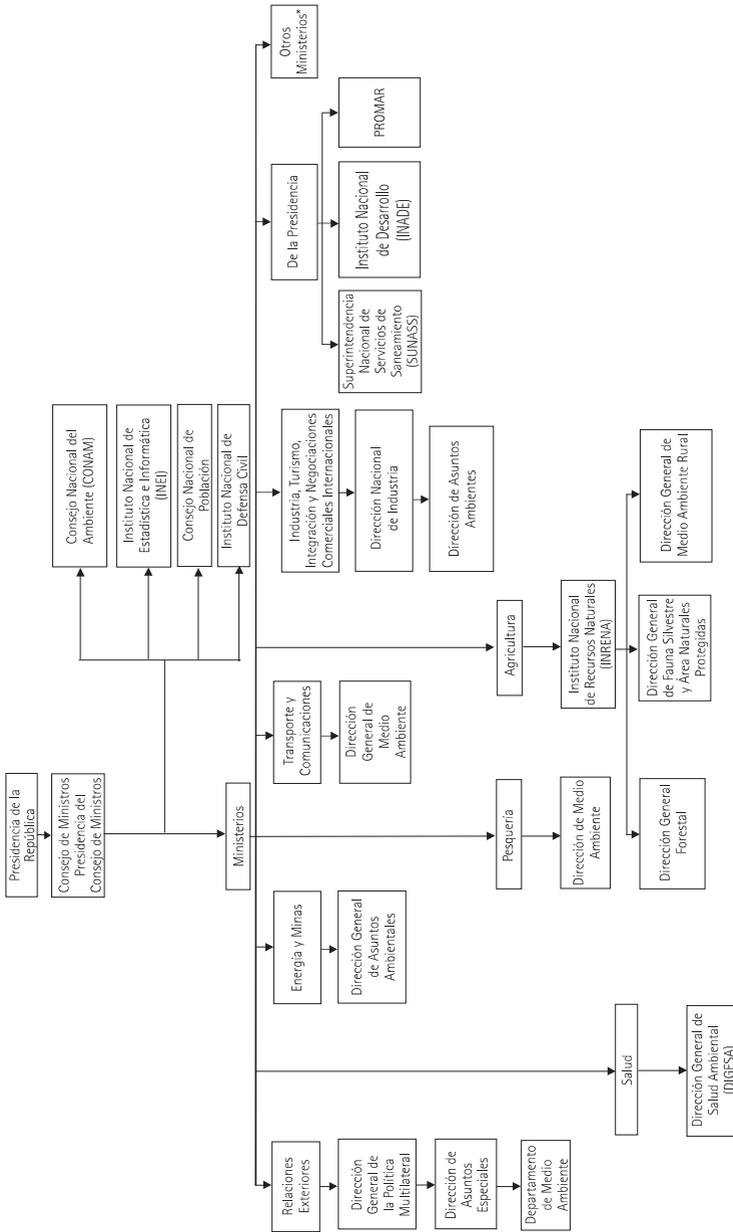
	1993	2000
Tiempo promedio de espera	118 meses	46 días
Empresa de telefonía fija	2	6
Densidad de TF (líneas por cada 100 habitantes)	3.3*	6
Líneas instaladas TF**	1,309,908	2,000,689
Líneas en servicio**	1,088,176	1,589,857
Cuotas de conexión a TF	US\$ 1500	US\$ 160
Teléfonos públicos	8,000	67,000
Televisión por cable	30.000	400,000
Usuarios de Internet	n.d.	540,000
Digitalización en la red	33%	95%
Fibra óptica	200 km.	6,900 km.
Localidades con servicio telefónico	1,450	3,210
Ciudades con teléfono celular	7	117
Total suscripciones con teléfono celular	36,900	1,074,474
Concesiones otorgadas	16	384
Empleo en el sector	13,000	34,000

*Fecha en que culminó la privatización de CPT

**Cifras para 1995 y 1999, respectivamente

Fuente: Copri, Osiptel

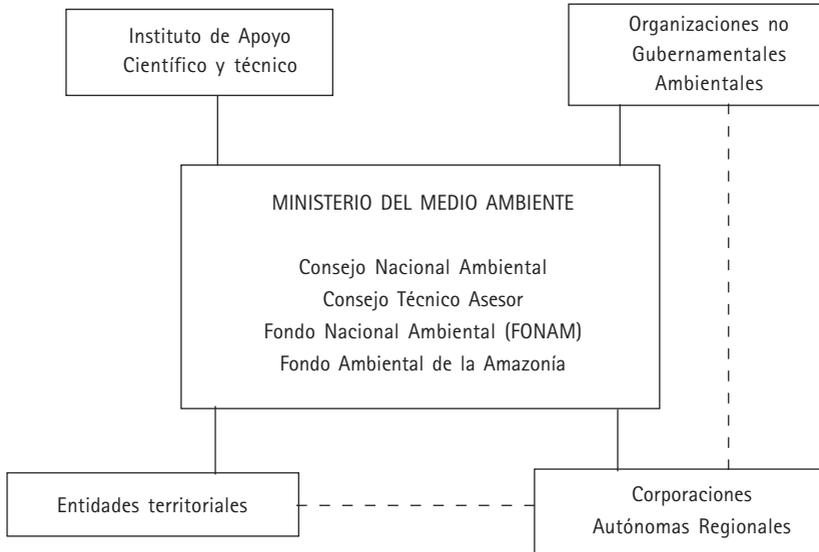
Anexo 4
Perú: estructura sectorial del ambiente



* Promudeh, Trabajo y Promoción Social, Interior, Defensa, Educación, Justicia, Economía y Finanzas.
Nota: El organigrama incluye la estructura sectorial en materia ambiental de algunos ministerios, lo que no significa que en otros existan también unidades especializadas



Colombia: estructura sectorial del ambiente



Fuente: Ministerio del Medioambiente, Colombia. Programa de Producción Limpia "Política Nacional de Producción más limpia (propuesta presentada al Consejo Nacional Ambiental)." Santa Fe de Bogotá, 1997. [Http://www.minambiente.gov.gov.co/htm/plimpia/sector/.html](http://www.minambiente.gov.gov.co/htm/plimpia/sector/.html)

Anexo 5

¿Quién hace qué en materia de inversiones?
Servicios brindados e instituciones involucradas

La promoción de inversiones en el Perú: ¿quién se encarga de qué?

Actividad	MEF	PromPerú	Conite	Copri	RREE	Mitinci	Confiep
Formular políticas y estrategias	x	x	x		x		x
Estructurar proyectos						x	
Promover proyecto		x			x	x	x
Crear o implementar incentivos	x						
Capacidad de propuesta de políticas e incentivos	x	x	x		x	x	x
Negocios, acuerdos y convenios			x		x	x	x
Realizar promoción en el extranjero		x	x		x	x	x
Realizar promoción local		x	x				x
Definir proyectos de privatizaciones y concesiones	x			x			
Estudios de mercado		x					
Servicios de consultoría							
Buscar y contactar socios potenciales		x	x		x	x	x
Servicios de post inversión							
Derivar inversionistas a las instituciones pertinentes		x	x		x	x	x
Agilización de los procesos (trámites burocráticos)	x				x		
Promoveer información sobre marco legal e institucional		x	x		x		x

Fuente: Araoz, et al. "Factores limitantes de inversión extranjera en el Perú." Mimeo, 2001



Anexo 6

Recomendaciones para la creación de una Agencia de Promoción de Inversiones (API)

- Conformar un equipo de consultores expertos, nacionales y extranjeros, para diseñar la API. Este deberá establecer la cadena de servicios que brindará la API y evaluará la estructura organizacional que se le otorgará, y el financiamiento que debe recibir. Una alternativa interesante sería reproducir el modelo organizacional de COPRI, cuyas partes tienen autonomía técnica, funcional y administrativa.
- Se recomienda incorporar CONITE y el área de promoción de PromPerú a la COPRI. Deberán incluirse las áreas específicas que faltan según el modelo presentado con profesionales calificados.
- Promulgar una Ley que cree la nueva API, donde se debería definir lo siguiente:
 - (i) El tipo de institución: deberá ser autónoma y patrocinada por la Presidencia de la República o por la estructura interna de una API podría ser similar a la que se propone a continuación:
or la Presidencia del Consejo de Ministros.
 - (ii) Las funciones específicas, el mandato, el tipo de fondeo, los procedimientos para determinar a los miembros del directorio y al presidente ejecutivo, y para determinar las remuneraciones.
 - (iii) El requerimiento de presentación de un plan de trabajo anual a la Presidencia de la República o a la Presidencia del Consejo de Ministros (según se defina); reportes de monitoreo trimestrales y reportes anuales con cuentas auditadas.
 - (iv) La transferencia de poderes existentes en otros organismos hacia la API.



La estructura interna de una API podría ser similar a la que se propone a continuación:

Estructura modelo de una API

División	Responsabilidades
Promoción	Focalización de inversionistas, publicidad, relaciones públicas, <u>publicidad internacional</u> , misiones dentro y fuera del país.
Privatizaciones y concesiones	División especializada en casos de privatizaciones y concesiones. Elaboración de documentación necesaria para el programa, recopilación de información y análisis técnico.
Servicios para el inversionista	Servicios varios para el inversionista, trabajo de casos individuales.
Desarrollo del inversionista	Servicios de post inversión y para propiciar la reinversión.
División legal	Consultoría y autorizaciones legales.
Secretaría	Planeamiento, política, relaciones con el ministerio auspiciador, <u>reporte anual</u> , reuniones de directorio.
Servicios corporativos	Personal, capacitación, finanzas, recepción, gestión para facilitar funciones.
Directorio	Estrategia, gerencia, gobierno, Congreso y relación con la prensa nacional.

Fuente: UNCTAD
Elaboración: propia



Documento de Trabajo

- 1 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Lineamientos para un programa de estabilización de ajuste drástico*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 34 pp.
- 2 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *El programa económico de agosto de 1990: evaluación del primer año*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 42 pp.
- 3 Portocarrero S., Felipe, *Religión, familia, riqueza y muerte en la elite económica. Perú 1900-1950*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 88 pp.
- 4 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Los problemas del orden y la velocidad de la liberalización de los mercados*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 60 pp.
- 5 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *De la desinflación a la hiperestanflación. Perú 1985-1990*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 71 pp.
- 6 Portocarrero S., Felipe y Luis Torrejón, *Las inversiones en valores nacionales de la elite económica. Perú: 1916-1932*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1992, 57 pp.
- 7 Arias Quincot, César, *La Perestroika y el fin de la Unión Soviética*, Lima: CIUP, 1992, 111 pp.
- 8 Schwalb, María Matilde, *Relaciones de negociación entre las empresas multinacionales y los gobiernos anfitriones: el caso peruano*, Lima: CIUP, 1993, 58 pp.
- 9 Revilla, Julio, *Frenesí de préstamos y cese de pagos de la deuda externa: el caso del Perú en el siglo XIX*, Lima: CIUP, 1993, 126 pp.
- 10 Morón, Eduardo, *La experiencia de banca libre en el Perú: 1860-1879*. Lima: CIUP, 1993, 48 pp.
- 11 Cayo, Percy, *Las primeras relaciones internacionales Perú-Ecuador*, Lima: CIUP, 1993, 72 pp.
- 12 Urrunaga, Roberto y Alberto Huarote, *Opciones, futuros y su implementación en la Bolsa de Valores de Lima*, Lima: CIUP-Consortio de Investigación Económica, 1993, 86 pp.
- 13 Sardón, José Luis, *Estado, política y gobierno*, Lima: CIUP, 1994, 128 pp.
- 14 Gómez, Rosario, *La comercialización del mango fresco en el mercado norteamericano*, Lima: CIUP, 1994, 118 pp.



- 15 Malarín, Héctor y Paul Remy, *La contaminación de aguas superficiales en el Perú: una aproximación económico-jurídica*, Lima: CIUP, 1994, 88 pp.
- 16 Malarín, Héctor y Elsa Galarza, *Lineamientos para el manejo eficiente de los recursos en el sector pesquero industrial peruano*, Lima: CIUP, 1994, 92 pp.
- 17 Yamada, Gustavo, *Estrategias de desarrollo, asistencia financiera oficial e inversión privada directa: la experiencia japonesa*, Lima: CIUP, 1994, 118 pp.
- 18 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *El programa de estabilización peruano: evaluación del periodo 1991-1993*, Lima: CIUP-Consorcio de Investigación Económica, 1994, 44 pp.
- 19 Portocarrero S., Felipe y María Elena Romero, *Política social en el Perú 1990-1994: una agenda para la investigación*, Lima: CIUP-SASE-CIID, 1994, 136 pp.
- 20 Schuldt, Jürgen, *La enfermedad holandesa y otros virus de la economía peruana*, Lima: CIUP, 1994, 84 pp.
- 21 Gómez, Rosario y Erick Hurtado, *Relaciones contractuales en la agroexportación: el caso del mango fresco*, Lima: CIUP, 1995, 100 pp.
- 22 Seminario, Bruno, *Reformas estructurales y política de estabilización*, Lima: CIUP-Consorcio de Investigación Económica, 1995, 153 pp.
- 23 L. Dóriga, Enrique, *Cuba 1995: vivencias personales*, Lima: CIUP, 1996, 94 pp.
- 24 Parodi, Carlos, *Financiamiento universitario: teoría y propuesta de reforma para el Perú*, Lima: CIUP, 1996, 138 pp.
- 25 Araoz, Mercedes y Roberto Urrunaga, *Finanzas municipales: ineficiencias y excesiva dependencia del gobierno central*, Lima: CIUP-Consorcio de Investigación Económica, 1996, 217 pp.
- 26 Yamada, Gustavo y José Luis Ruiz, *Pobreza y reformas estructurales. Perú 1991-1994*, Lima: CIUP-Consorcio de Investigación Económica, 1996, 116 pp.
- 27 Gómez Rosario; Roberto Urrunaga y Roberto Bel, *Evaluación de la estructura tributaria nacional: 1990-1994*, Lima: CIUP, 1997, 140 pp.
- 28 Rivas-Llosa, Roddy, *Los bonos Brady*, Lima: Universidad del Pacífico, 1997, 158 pp.
- 29 Galarza, Elsa (ed.), *Informe anual de la economía peruana: 1996*, Lima: CIUP, 1997, 116 pp.
- 30 Cortez, Rafael y César Calvo, *Nutrición infantil en el Perú: un análisis empírico basado en la Encuesta Nacional de Niveles de Vida 1994*, Lima: CIUP, 1997, 80 pp.



- 31 Yamada, Gustavo y Miguel Jaramillo, *Información en el mercado laboral: teoría y políticas*, Lima: CIUP, 1998, 104 pp.
- 32 Seminario, Bruno y Arlette Beltrán, *Crecimiento económico en el Perú 1896-1995: nuevas evidencias estadísticas*, Lima: CIUP, 1998, 330 pp.
- 33 Cortez, Rafael, *Equidad y calidad de los servicios de salud: el caso de los CLAS*, Lima: CIUP, 1998, 98 pp.
- 34 Cortez, Rafael, *Programas de bienestar e ingresos en los hogares de las madres trabajadoras*, Lima: CIUP, 1999, 78 pp.
- 35 Zegarra, Luis Felipe, *Causas y consecuencias económicas de la corrupción. Un análisis teórico y empírico*, Lima: CIUP, 1999, 71 pp.
- 36 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Efectos de la crisis financiera internacional en la economía peruana 1997-1998: lecciones e implicancias de política económica*, Lima: CIUP-CIES, 2001, 74 pp.
- 37 Bonifaz, José Luis; Roberto Urrunaga y Jessica Vásquez, *Financiamiento de la infraestructura en el Perú: concesión de carreteras*, Lima: CIUP, 2001, 155 pp.
- 38 Cortez, Rafael, *El gasto social y sus efectos en la nutrición infantil*, Lima: CIUP, 2001, 92 pp.
- 39 Cáceres, Rubén, *Caminos al desarrollo: el modelo de integración transversal*, Lima: CIUP, 2001, 164 pp.
- 40 Espejo, Ricardo, *Teología en la universidad: ¿rezagos arqueológicos? Una propuesta desde la experiencia de la Universidad del Pacífico*, Lima: CIUP, 2001, 162 pp.
- 41 Cortez, Rafael y Gastón Yalonetzky, *Fecundidad y estado marital en el Perú. ¿Influencia sobre la calidad de vida del niño?*, Lima: CIUP, 2002, 106 pp.
- 42 Caravedo, Baltazar, *Cambio de sentido: una perspectiva para el desarrollo sostenible*, Lima: CIUP, 2002, 118 pp.
- 43 Zegarra, Luis Felipe, *La economía de la corrupción: hacia una comprensión de las causas de la corrupción y las estrategias para combatirla*, Lima: CIUP, 2002, 116 pp.
- 44 Araoz, Mercedes y Sandra van Ginhoven, *Preparación de los países andinos para integrar las redes de tecnologías de la información: el caso del Perú*, Lima: CIUP, 2002, 110 pp.