

46 Documento de Trabajo

Mercedes Araoz, Carlos Carrillo y Sandra van Ginhoven

INDICADORES DE COMPETITIVIDAD PARA LOS PAÍSES ANDINOS:

El caso del Perú

8.985

5

2



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN

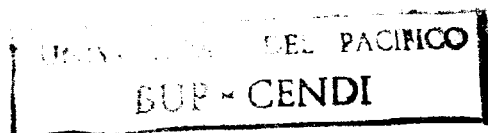
Mercedes Araoz, Carlos Carrillo y Sandra van Ginhoven

**INDICADORES DE COMPETITIVIDAD PARA LOS
PAÍSES ANDINOS:**

El caso del Perú



UNIVERSIDAD DEL PACÍFICO
CENTRO DE INVESTIGACIÓN



5 0 1 1 6

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

Indicadores de competitividad para los países andinos: el caso del Perú

Mercedes Araoz

Carlos Carrillo

Sandra van Ginhoven

1a. edición: julio 2002

Diseño: Icono Comunicadores

ISBN: 9972-603-91-1

Hecho el depósito legal N° 1501052002-2456

El presente estudio fue posible gracias al generoso aporte de la Corporación Andina de Fomento y el Centro de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard, en el marco del Proyecto Andino de Competitividad.

BUP-CENDI

Araoz Fernández, Mercedes Rosalba

Indicadores de competitividad para los países andinos: el caso del Perú / Mercedes Araoz, Carlos Carrillo y Sandra van Ginhoven. -- Lima : Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, 2002. -- (Documento de Trabajo ; 46)

/COMPETITIVIDAD/DESEMPEÑO ECONÓMICO/CRECIMIENTO ECONÓMICO/INDICADORES DE
DEARROLLO/AMÉRICA LATINA/PERÚ/

33.36(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 documento por cualquier medio sin permiso de la Universidad del Pacífico.

Derechos reservados conforme a Ley.



Índice

Resumen ejecutivo	9
Introducción	10
1. Análisis de competitividad de la Región Andina: el caso peruano	13
1.1 ¿Es la Región Andina competitiva?	13
1.2 Situación del Perú según los factores de competitividad de <i>The Global Competitiveness Report</i> (GCR)	15
1.2.1 El grado de apertura de la economía	16
1.2.2 Función del Gobierno en la economía	17
1.2.3 El desarrollo de los mercados financieros	18
1.2.4 La importancia del desarrollo de la infraestructura	19
1.2.5 El factor tecnológico para un desarrollo competitivo	20
1.2.6 La capacidad gerencial y la competitividad	21
1.2.7 El mercado laboral	22
1.2.8 La importancia del desarrollo y fortalecimiento de las instituciones	22
1.3 Factores clave para mejorar la competitividad del Perú	23
1.3.1 Vulnerabilidad macroeconómica frente a <i>shocks</i> externos ...	24
1.3.2 Inversión extranjera directa	25
1.3.3 Papel del Estado en el desarrollo económico	28
1.3.4 Factores internos a la actividad empresarial	30
1.3.5 Factores externos a la actividad empresarial	30



2. Análisis del crecimiento de la economía peruana	38
2.1 ¿Qué explica el crecimiento de la economía peruana durante la década de 1990?	38
2.2 ¿Cambió el patrón de crecimiento durante la década de 1990?	43
2.3 ¿Qué nos dice <i>The Global Competitiveness Report</i> al respecto?	49
3. Factores de mayor impacto en el crecimiento potencial de la economía peruana	51
3.1 La apertura de la economía y el papel de las exportaciones	53
3.2 Infraestructura y logística	54
3.2.1 Transporte terrestre	54
3.2.2 Transporte marítimo	56
3.2.3 Transporte aéreo	58
3.3 Importaciones y exportaciones	59
3.4 El sistema financiero y la canalización de recursos	62
3.4.1 Liquidez del sistema financiero	65
3.4.2 Las colocaciones en el sistema financiero	65
3.4.3 Cobertura de los activos del sector financiero	66
3.4.4 Calidad de los activos y suficiencia de capital	66
3.4.5 Rentabilidad del sistema financiero	67
3.4.6 Gestión en el sistema financiero	67
3.5 La innovación, la tecnología y la creación de nuevas empresas	69
3.6 Gasto en educación y salud	70
3.7 Calidad de la fuerza laboral	73
3.8 Propiedad intelectual y tecnología	78
3.9 La creación de nuevas empresas	82
3.9.1 El costo de crear nuevas empresas	84
3.9.2 La informalidad y la participación de las pequeñas y medianas empresas en la actividad empresarial	84
3.9.3 La calidad de la gestión empresarial	87
4. Propuestas	88
Bibliografía	95
Páginas Web consultadas	97
Anexo	98



Índice de cuadros

Cuadro 1.1:	Posición relativa de los países andinos en la clasificación de competitividad y proyecciones de crecimiento	13
Cuadro 1.2:	Posición del Perú en los factores de competitividad (1996-1999)	15
Cuadro 1.3:	Inversión bruta doméstica y ahorro bruto doméstico (como porcentaje del PBI)	25
Cuadro 1.4:	PBI per cápita de 1999: países andinos (en dólares)	26
Cuadro 1.5:	Posiciones de los países andinos en 1999 (de un total de 59 países)	27
Cuadro 1.6:	Estabilidad de las instituciones y compromisos de los gobiernos (puestos para el año 2000)	29
Cuadro 1.7:	Transparencia, claridad y flexibilidad de las regulaciones ambientales (puestos en la clasificación)	31
Cuadro 1.8:	Indicadores de infraestructura de transporte para 1999	33
Cuadro 1.9:	Uso de Internet en las relaciones con los proveedores (año 1999)	34
Cuadro 1.10:	Innovación y tecnologías de la información (puestos entre paréntesis)	35
Cuadro 1.11:	Condiciones del mercado doméstico (puestos para 1999)	36
Cuadro 2.1:	Evolución del PBI por sectores productivos (1987-1997)	40
Cuadro 2.2:	Tasas de crecimiento del PBI y de los ICP por periodos de expansión económica	44
Cuadro 2.3:	PBI por actividad económica: 1946-1997 (participación porcentual)	45
Cuadro 3.1:	Calidad de la red vial nacional, 1998 (porcentaje de cada tipo de superficie de rodadura)	55
Cuadro 3.2:	Puertos: ubicación y distancia según vías de comunicación a las principales ciudades	56
Cuadro 3.3:	Estructura comparada de los costos de servicio a las naves (porcentajes)	58
Cuadro 3.4:	Perú: participación de los seis principales países de origen de las importaciones (miles de dólares)	59
Cuadro 3.5:	Participación de los seis principales países de destino de las exportaciones (miles de dólares FOB)	60
Cuadro 3.6:	Composición porcentual de los costos de importación	61
Cuadro 3.7:	Balance del sistema financiero	64
Cuadro 3.8:	Creatividad económica: puestos para el 2000	69
Cuadro 3.9:	Población ocupada urbana de 14 años y más según tamaño de la empresa, 1999 (en porcentaje)	75



Cuadro 3.10:	Mano de obra en el mercado: alumnos universitarios	76
Cuadro 3.11:	Carreras que ofrecen las universidades	77
Anexo, cuadro 1:	Costos portuarios comparados	98
Anexo, cuadro 2:	Costos de importación: bienes de capital	99
Anexo, cuadro 3:	Costos de importación: bienes de consumo	100
Anexo, cuadro 4:	Costos de importación: bienes intermedios	101
Anexo, cuadro 5:	Costos de exportación: bienes manufacturados	102

Índice de gráficos

Gráfico 2.1:	Evolución del PBI real e índice de capacidad productiva de la economía peruana (1950-1999)	42
Gráfico 3.1:	Gasto público en educación y salud (millones de S/.)	71
Gráfico 3.2:	Estructura del gasto en educación según programas (porcentajes)	72
Gráfico 3.3:	Composición del total de signos distintivos en el Perú según países (1997-1999)	79
Gráfico 3.4:	Registros de propiedad (ene.-nov. 2000)	81
Gráfico 3.5:	Impuesto al valor agregado (porcentajes)	85



Resumen Ejecutivo

El presente estudio se realiza sobre la base del concepto **competitividad** utilizado en *The Global Competitiveness Report* (GCR), definido como la capacidad que tiene un país para lograr altas tasas de crecimiento sostenidamente. El índice de competitividad (IC) intenta resumir las principales características estructurales que pueden pronosticar un crecimiento a mediano plazo, sobre la base de información cuantitativa y cualitativa. Para poder evaluar si este índice resulta adecuado para analizar el prospecto de crecimiento a mediano plazo, y por ende de competitividad para el Perú, se analizan los resultados que ha obtenido en los diversos componentes del IC y si estos reflejan adecuadamente la realidad del Perú. Los factores en los que el Perú ha tenido un pobre desempeño, según los indicadores del GCR, son justamente aquellos a través de los cuales se desarrollan los incrementos de productividad más importantes. Consiguientemente, estos resultados se analizan a la luz de la trayectoria de crecimiento de la economía peruana para poder identificar cambios en el patrón de crecimiento y qué sectores explican el crecimiento de la economía peruana. Se identifica que no ha habido un programa estructurado y coherente de modernización de la estructura productiva peruana. Con esto, se concluye la necesidad de políticas que ataquen comprensiva y eficientemente los problemas que impiden un crecimiento sostenido a mediano y largo plazo en el Perú. En este sentido, las prioridades que emergen para el caso del Perú son la apertura de la economía, el papel de las exportaciones, el sistema financiero, la canalización de recursos, la innovación, la tecnología y la creación de nuevas empresas. Adicionalmente, para reflejar la realidad de los problemas de competitividad de la economía peruana, se hace evidente la necesidad de utilizar también otros elementos, los que se proponen como recomendaciones en torno a ciertas variables e indicadores incluidos en los GCR.



Introducción

En años recientes el término “competitividad” ha sido muy utilizado para tratar de explicar el desempeño de las economías en el mercado mundial. La interpretación más común para definir a una economía como competitiva estaba en función de cuán exitosos eran sus productos en dicho mercado y de si esta podía mantener su posición como líder. Ejemplos claros lo daban los Estados Unidos, Canadá, los países asiáticos y europeos. Sin embargo, académicamente, no se ha podido llegar a un consenso sobre la definición de este concepto¹. Ello ha generado que muchos autores e instituciones internacionales evalúen de distintas formas la competitividad de las naciones.

En particular, *The Global Competitiveness Report* (GCR), publicado por el *World Economic Forum* (WEF) en colaboración con el *Harvard Institute for International Development* (HIID), es el resultado de un estudio completo y de amplio alcance, fundamentado sobre los principios de la teoría económica, que tiene como objetivo medir el crecimiento potencial de los países en un horizonte de 5 a 10 años. En este caso, el concepto de competitividad se define como la capacidad que tiene un país para lograr altas tasas de crecimiento en este período de tiempo. Es decir, un país incrementará su competitividad en la medida en que logre desarrollar un **ambiente** económico, político y social que le permita aumentar la productividad de sus factores de producción².

En este sentido, el GCR mide la competitividad a través del llamado índice de competitividad (IC). Este índice intenta resumir las principales características es-

1. Porter 1990 y Krugman 1996 son dos claros ejemplos de las diferencias conceptuales que existen sobre la definición de competitividad.

2. Es en la definición de **ambiente** donde el GCR incorpora los resultados de la teoría económica y en especial los de crecimiento económico para determinar qué factores son los que ayudan a crear dicho **ambiente**.



tructurales que pueden pronosticar un crecimiento a mediano plazo, en función del nivel inicial de ingreso per cápita de cada economía³. El IC se construye sobre la base de información cuantitativa y cualitativa que instituciones locales, acreditadas por el WEF, envían a este organismo. La primera se obtiene de diversas publicaciones estadísticas en cada país, mientras que la segunda de encuestas de opinión realizadas a más de 2.000 empresarios de todo el mundo. Dicha información es combinada y agrupada en los ocho factores estructurales o de competitividad que constituyen el índice general⁴. Estos factores son: apertura de la economía al comercio y a las finanzas internacionales, el papel del presupuesto y regulación del Estado, el desarrollo de mercados financieros, la calidad de la infraestructura, la calidad de la tecnología, la calidad de la administración de empresas, la flexibilidad del mercado laboral y la calidad de las instituciones judiciales⁵.

Sin ser esta la única manera de medir la competitividad⁶, encontramos que los fundamentos teóricos que sustentan este índice son los más adecuados para presentar un análisis preliminar de los prospectos de crecimiento a mediano plazo, y por ende de competitividad, de los países andinos y en particular del Perú. Esto se lleva a cabo analizando los resultados que estos han obtenido en los diversos componentes del IC durante el segundo quinquenio de la década de 1990⁷ y analizando la trayectoria de crecimiento de la economía peruana. Asimismo, la utilización de esta metodología permite identificar los sectores en los que es necesario poner mayor énfasis para acelerar el proceso de crecimiento económico de la región y señalar lineamientos para futuras investigaciones sobre el tema.

3. Este hecho se vuelve de suma importancia en el presente contexto ya que, de acuerdo con la teoría neoclásica y la evidencia empírica, si dos países presentan un diferencial positivo en esta variable se esperaría que el menos desarrollado creciera a una tasa mayor que el más desarrollado debido a un proceso de convergencia resultante de la ley de rendimientos decrecientes que enfrentan estas economías antes de llegar al estado estacionario. Para un mayor detalle de este concepto véase Barro y Sala-i-Martin (1995).

4. Existen diversas críticas a la forma como se construye dicho índice y a la calidad de la información que utiliza y por ende, hacia algunos de sus resultados. En este trabajo no nos concentraremos en estas dejando este tema para una futura investigación.

5. Cabe resaltar que el GCR correspondiente al año 2000 incluye un cambio en la metodología de cálculo de los indicadores de competitividad, por lo que las comparaciones con años anteriores no son directas. En primer lugar, el reporte muestra dos indicadores para cada país: el índice de crecimiento competitivo y el índice de competitividad actual (Growth Competitiveness Index y Current Competitiveness Index). El primero de ellos corresponde al indicador utilizado en los reportes de años anteriores aunque incorporando algunas mejoras metodológicas, mientras que el segundo mide los fundamentos microeconómicos de la competitividad. En general, esta nueva metodología le otorga un mayor peso a variables tecnológicas y de apertura económica.

6. Otras metodologías interesantes son el CAN-análisis, elaborado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe de las Naciones Unidas (CEPAL), el World Competitiveness Report (WCR), elaborado por el Institute of Management and Development (IMD) y el reporte del Banco Mundial.

7. Hay que considerar que el GCR se recoge y elabora con la información disponible del año anterior al de su publicación.



El presente documento se divide en cuatro secciones. En la primera se analiza la competitividad del Perú en el contexto de la Región Andina. A partir de un diagnóstico sobre la situación del Perú a través de la información de los GCR, se identifican las fortalezas y debilidades generales que presenta la economía peruana para su crecimiento y desarrollo sostenido. En la segunda sección, se analiza el crecimiento del Perú durante los últimos años. Se formulan las siguientes preguntas: ¿qué explica el crecimiento de la economía peruana durante la década de 1990?, ¿ha habido cambios en el patrón de crecimiento?, ¿qué sectores explican la trayectoria de crecimiento de la economía peruana? Se discute también interpretaciones alternativas sobre la trayectoria de crecimiento del Perú durante los últimos años. En la tercera sección se analiza la importancia de los conceptos utilizados en los GCR, según los resultados de las secciones anteriores. Se identifican así las prioridades que emergen para el caso del Perú: la apertura de la economía, el papel de las exportaciones, el sistema financiero, la canalización de recursos, la innovación, la tecnología y la creación de nuevas empresas. En la cuarta sección, se realizan recomendaciones de política para atacar los problemas que enfrenta la economía peruana en términos de su competitividad, y se proponen consideraciones en torno de las variables e indicadores incluidos en los GCR para poder realizar un análisis más preciso sobre los temas identificados.



1. Análisis de competitividad de la Región Andina: el caso peruano

1.1 ¿Es la Región Andina competitiva?

El siguiente cuadro muestra la posición relativa de los países andinos durante el periodo entre 1996 y 1999, se ajusta por la variación del tamaño de la muestra, es decir, según el número de países considerados al elaborar el GCR. Como se puede apreciar, Colombia retrocedió del puesto 40 sobre un total de 49 países al puesto 54 sobre un total de 59 países entre 1996 y 1999, lo que significó un retroceso de 0,1 en nuestro índice ajustado. El Perú pasó del puesto 38 al 36 en el mismo periodo, lo que le significó un incremento de 0,17. Venezuela retrocedió del puesto 47 al 50; sin embargo, al ajustar su posición relativa se observa un incremento de 0,11. Hacia 1999, Bolivia y Ecuador se ubicaron en los puestos 55 y 53¹.

Cuadro 1.1

Posición relativa de los países andinos en la clasificación de competitividad y proyecciones de crecimiento

	1996		1997		1998		1999		2000		(2000-2008) GP ³
	PR ¹	PA ²	PR	PA	PR	PA	PR	PA	PR	PA	
Bolivia	n.d. ⁴	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	55	0,93	51	0,86	2,11%
Colombia	40	0,82	41	0,77	47	0,89	54	0,92	52	0,88	1,17%
Ecuador	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	53	0,90	59	1,00	1,76%
Perú	38	0,78	40	0,75	37	0,70	36	0,61	48	0,81	3,34%
Venezuela	47	0,96	47	0,89	45	0,85	50	0,85	54	0,91	1,47%

1/ PR: posición relativa en la clasificación de competitividad

2/ PA: posición ajustada en la clasificación de competitividad

3/ GP: proyecciones del crecimiento del PBI per cápita para el periodo 2000-2008

4/ n.d.: información no disponible

1. Estos países fueron incorporados solo en 1999 por lo que no se puede observar sus desempeños durante este periodo.



En la última columna del cuadro se muestran las proyecciones de crecimiento del PBI per cápita de estas economías para el período 2000-2008. Estas cifras han sido calculadas sobre la base del IC, el nivel de ingreso y las tasas de crecimiento de estos países durante los pasados ocho años (GCR 1999: 16). Dado que al incorporar el ingreso per cápita también se incorpora el efecto de la convergencia entre países con distintos niveles de ingreso, los resultados muestran a Bolivia y Ecuador con proyecciones más favorables que las de Colombia y Venezuela. Sin embargo, el Perú, a pesar de tener un ingreso similar a estos dos últimos, muestra la mejor perspectiva de crecimiento al interior de la Región Andina para el siguiente decenio. Esto es consistente con la constante mejora que este país ha tenido en la clasificación de competitividad, a pesar de haber caído en el año 2000. Es decir, que si los avances en los factores estructurales que mejoran la competitividad peruana por lo menos se mantienen, es de esperar que su impacto en el crecimiento de mediano plazo sea mayor al que pronosticaría la convergencia.

Por otro lado, estas cifras nos muestran un aspecto poco positivo del desempeño andino, especialmente en el año 2000, el cual se ve reflejado en el hecho de que estos siempre se han mantenido entre el tercer y cuarto cuartil, de la muestra. La posición ajustada de Colombia y Venezuela durante el período analizado muestra que estos siempre han ocupado puestos dentro del último cuartil, mientras que el Perú, a pesar de haber pasado del cuarto al tercer cuartil, continúa por encima de la mitad de la muestra. Bolivia y Ecuador se encuentran en el último decil de la misma. El año 2000 es el menos positivo para los países andinos: las posiciones de los países andinos han disminuido respecto de los resultados hasta 1999. Como ya se ha mencionado, esto tiene que ver con el cambio en los pesos de los factores al calcular el IC. Sin embargo, esta característica no es solamente particular a los países andinos sino que se extiende a casi todos los países en desarrollo. Hecho que es predecible si suponemos que en estos países existe en promedio una mayor rigidez de mercado que actúa como barrera al cambio estructural de la economía.

A pesar de ello, si se puede diferenciar el desempeño de los países latinoamericanos, incluido los andinos, con los de otras regiones como el Este Asiático y el Este Europeo. Entre los años 1996 y 1999, los resultados del GCR indican que los primeros y los terceros han ocupado principalmente puestos en el tercer y cuarto cuartil de la muestra, mientras que los segundos han estado distribuidos entre el primer y tercer cuartil. Claramente las estrategias de desarrollo seguidas por estos últimos les han merecido dichas posiciones. Entre los países latinoamerica-



nos y del Este Europeo se puede notar que estos últimos han tendido a rezagarse hacia el final de la lista, mientras que los primeros han estado mejor calificados en promedio.

En este contexto, la siguiente sección analizará los ocho factores de competitividad para el caso peruano comparándolos principalmente con los de los países andinos, aunque sin perder de vista la dimensión latinoamericana. De esta manera podremos identificar los aspectos que se necesitan reforzar de tal manera que se logre mejorar la competitividad peruana.

1.2 Situación del Perú según los factores de competitividad de *The Global Competitiveness Report* (GCR)

En el siguiente cuadro se muestra la evolución del Perú en los ocho factores de competitividad definidos en el GCR entre 1996 y 1999². Estos se han ajustado según la variación en el tamaño de la muestra utilizada. Los factores en los que el Perú ha ganado competitividad son: apertura, Gobierno, mercados financieros, infraestructura y mercado laboral, siendo el tercero el de mejor desempeño. Entre los que han perdido competitividad se encuentran tecnología, gerencia e instituciones, es en la capacidad gerencial en donde se ha perdido el mayor grado de competitividad.

Cuadro 1.2
Posición del Perú en los factores de competitividad
(1996-1999)

	1996		1997		1998		1999		1999-1996
	PR ¹	PA ²	PR	PA	PR	PA	PR	PA	PA
Apertura	42	0,86	41	0,77	37	0,70	38	0,64	0,21
Gobierno	10	0,20	14	0,26	9	0,17	10	0,17	0,03
Mercado financieros	47	0,96	50	0,94	45	0,85	40	0,68	0,28
Infraestructura	38	0,78	44	0,83	41	0,77	39	0,66	0,11
Tecnología	38	0,78	51	0,96	50	0,94	52	0,88	-0,11
Gerencia	30	0,61	45	0,85	43	0,81	49	0,83	-0,22
Mercado laboral	24	0,49	26	0,49	21	0,40	22	0,37	0,12
Instituciones	27	0,55	42	0,79	40	0,75	44	0,75	-0,19

1/ PR: posición relativa en la clasificación de competitividad

2/ PA: posición ajustada en la clasificación de competitividad

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report*, para los respectivos años

2. Para el año 2000, dados los cambios en la metodología, no se cuenta con esta información.



1.2.1 El grado de apertura de la economía

Este es uno de los factores en los que más se ha avanzado entre 1996 y 1999, tanto en términos de su posición en la clasificación (PR) como en términos de nuestro índice ajustado (PA). Un elemento clave en este proceso ha sido la paulatina liberalización de la economía peruana con una consecuente disminución en el promedio arancelario. Entre 1995 y 1998, este disminuyó de 17,9% a 9,5%³. Sin embargo, es en la reducción de las barreras no arancelarias en la que el proceso de liberalización comercial ha sido aun más exitoso. En este sentido, los resultados cualitativos muestran que los empresarios peruanos consideran que estas casi ya no son una traba para el flujo importador⁴. Asimismo, consideran que la libre disponibilidad de moneda extranjera al tipo de cambio de mercado ha favorecido el desarrollo importador al reducir los costos de transacción. En este contexto, no es extraño encontrar que el sector importador considere prioritario profundizar la reducción arancelaria antes que la no arancelaria.

Por el lado exportador, los resultados no son tan favorables, y mantienen al Perú en una posición de relativa desventaja frente a otros países en la clasificación del GCR. La falta de una política comercial que fortalezca al sector exportador no tradicional ha sido definitivamente una merma para la competitividad peruana. La percepción de los empresarios ante la pregunta de si el Gobierno considera al sector exportador no tradicional como prioritario es un claro reflejo de este hecho⁵. Sin embargo, en los últimos años, el organismo promotor de las exportaciones (Prompex) ha realizado varios avances en la promoción de este tipo de exportaciones, por lo que tampoco se puede hablar de una posición desentendida por parte del Gobierno ni del sector privado.

En lo que se refiere a movilidad de factores, el Perú ha logrado acumular varios avances importantes. En lo que se refiere a la movilidad laboral, la leyes de inmigración de la economía peruana son consideradas como una de las más

3. Cabe resaltar que, para el año 1999, el promedio arancelario de los últimos cinco países en ubicación está entre 19,1% y 28%, nivel muy superior al del Perú.

4. El promedio de respuestas para esta pregunta en la encuesta es de 4,25 (en 1997) y 5,17 (en 1999). El valor 7 correspondía a estar de acuerdo con que las barreras ocultas a las importaciones no son un problema serio y el valor de 1, lo contrario.

5. El Perú ocupa en las encuestas GCR, entre 1996 y 1999, los lugares 47, 53, 47 y 48 respecto de los demás países en las respuestas sobre si se considera que la política y posición exportadora del país es una prioridad nacional.



libres del mundo; es decir, existe mucha libertad para poder inmigrar por motivos de trabajo. Ello hace posible que las empresas que desean invertir contraten personal foráneo capacitado y ya familiarizado con el giro de la empresa. Por el lado de la movilidad del capital, la situación es similar. La existencia de un igual trato legal en términos empresariales para extranjeros y nacionales, y las amplias facilidades para hacer negocios a través de modalidades como los *joint ventures* hacen que el Perú sea considerado como uno de los países con menores trabas en el movimiento de capitales.

1.2.2 Función del Gobierno en la economía

El factor Gobierno del Perú es considerado en términos generales uno de los factores más competitivos del GCR, no solo por haber logrado mejorar su competitividad relativa entre 1996 y 1999, sino por encontrarse situado en el primer cuartil de la muestra. En particular, uno de los avances más importantes en este tema ha sido el manejo del presupuesto fiscal. Desde 1996, gracias a las metas pactadas con el Fondo Monetario Internacional (FMI) en diversas “cartas de intención”, el Perú ha estado entre los siete primeros países de la clasificación en cuanto al tamaño del gasto fiscal. La importancia de este resultado estriba en el hecho de que recurrentes déficit en las cuentas fiscales erosionan la competitividad del país ya que generan un sobre endeudamiento de la economía, haciéndola más vulnerable ante *shocks* exógenos. El prudente manejo de la caja fiscal es entonces un factor clave para dar estabilidad al país y hacer posible el crecimiento sostenido de mediano plazo. En los últimos años esta situación se ha visto reforzada con la promulgación de la ley de austeridad fiscal, la cual limita la capacidad de gasto del Gobierno⁶.

Sin embargo, todavía resulta primordial mejorar la composición de dicho gasto, de tal manera que se le dé un mayor énfasis a la provisión y calidad de bienes y servicios públicos⁷. Claramente, una mayor eficiencia en el gasto público incrementa las posibilidades de establecimiento de nuevas empresas, variable en la que el Perú ha descendido del puesto 23 al 50 entre 1998 y

6. Todavía existen muchas dudas sobre la capacidad real que tienen las instituciones correspondientes de fiscalizar al Estado ante situaciones de gastos excesivos.

7. Ante la pregunta de si el Estado provee los bienes y servicios públicos necesarios para mejorar la competitividad, el promedio de las respuestas de los encuestados es de 3,70 (un puntaje de 1 correspondía a estar en total desacuerdo con esa afirmación y 7 a estar totalmente de acuerdo).



1999⁸. Asimismo, todavía existe incompatibilidades entre la estructura impositiva y el desarrollo empresarial⁹.

Otro aspecto relacionado a la relación Estado-empresa son las regulaciones que este pone a la actividad empresarial. Ante la pregunta de si estas regulaciones afectan la competitividad empresarial, los encuestados mejoraron su posición de una desfavorable a una intermedia en años recientes¹⁰. Finalmente, la corrupción existente en el Poder Judicial y el impacto que esta tiene en la competitividad de la economía es sumamente preocupante (al año 2000, el Perú se encuentra en el puesto 57). La importancia que tiene mejorar la eficiencia del sistema judicial estriba de los altos costos de transacción que se le imponen a los agentes económicos cuando el sistema presenta altos niveles de corrupción.

1.2.3 El desarrollo de los mercados financieros

El factor que comprende el desarrollo de los mercados financieros ha sido el que presentó la mejora competitiva más importante entre los años 1996 y 1999. Ello se debió principalmente a la entrada de nuevos bancos al sistema financiero nacional, lo cual sirvió para aprovechar el creciente flujo de capitales hacia las economías en desarrollo o mercados emergentes. Sin embargo, las recurrentes crisis financieras ocurridas desde 1997 han disminuido el flujo de crédito e incrementado las tasas de interés en el corto plazo. Todo ello ha impactado negativamente en la solidez de los bancos. No obstante, es de esperar que América Latina comience su recuperación durante el presente año, lo que permitiría una mayor soltura financiera en el mediano plazo.

A pesar de esta importante mejora competitiva, el Perú continúa en una posición desventajosa. Ello se debería primordialmente a que para el promedio de empresas todavía no es fácil obtener préstamos únicamente con un plan de negocios. Es condición necesaria para ellas contar con un colateral. Ello ha llevado a pensar que los bancos discriminan entre empresas pequeñas y grandes a la hora de colocar sus fondos.

8. Ante la pregunta sobre si empezar nuevos negocios en el Perú era sencillo, el promedio de respuestas descendió de 4,86 a 3,50 entre 1998 y 1999 (un puntaje de 1 correspondía a estar en desacuerdo con esa afirmación y 7 a estar de acuerdo con ella).

9. Sobre este punto, los encuestados fueron consultados si el sistema impositivo promueve la competitividad empresarial; el promedio de respuestas fue de 2,13 y 3,01 durante el periodo 1997 y 1999. Para el 2000, el promedio de respuestas fue de 2,7, que aún es bajo (un puntaje de 7 correspondía a estar de acuerdo en que el sistema impositivo promueve la competitividad empresarial y 1 a estar en completo desacuerdo).

10. Para 1997, el promedio de respuestas para esta pregunta fue de 3,75.



1.2.4 La importancia del desarrollo de la infraestructura

Este es otro factor en el cual el Perú ha ganado competitividad entre 1996 y 1999. Sin embargo, este ha mantenido una posición en el tercer cuartil de la clasificación, lo cual nos muestra que en términos absolutos la provisión de infraestructura todavía no está adecuadamente desarrollada. Este hecho ya ha sido mencionado al tratar el papel del Estado en la competitividad de la economía. En este caso, nos centramos en la opinión del sector privado a través de variables cualitativas definidas en las encuestas.

Un importante indicador del estado de la infraestructura es la calidad de los caminos, de las líneas ferroviarias, de los puertos y del servicio de transporte aéreo. Como hemos mencionado, esto influye directamente en los costos de transacción, en especial en los de transporte, y en la penetración de mercado de las empresas. Durante el período analizado, la percepción del sector privado sobre la calidad de estas variables ha disminuido, lo que ha determinado que el país no haya mejorado su posición relativa en la clasificación de estas variables¹¹. En particular, los encuestados no consideran que los caminos cumplan muy bien con los requerimientos necesarios para el desarrollo de competitividad de los negocios (a pesar de ser percibidos, según información para el 2000, como más extendidos y mejor mantenidos), las líneas ferroviarias no son percibidas como altamente desarrolladas, el transporte aéreo no es percibido como moderno y eficiente, y los puertos no son concebidos como eficientes y extensivos. En este sentido, entre 1996 y 1999, el Perú ha pasado del puesto 28 al 46 para la primera variable mencionada; del puesto 39 al 49 para la segunda; del 36 al 51 para la tercera; y del 31 al 52 para la cuarta variable. Esto nos lleva a concluir que, a pesar de las mejoras, estas no han logrado tener un impacto en la competitividad, por lo que profundizarlas resulta primordial. A fines del 2000, no ha habido cambios muy significativos en estos resultados.

En términos de infraestructura adecuada para enfrentar el desarrollo tecnológico, las mejoras han sido más significativas. Un indicador muy utilizado es el

11. Por ejemplo, en el caso de los caminos, el promedio de respuestas para la pregunta sobre si estos cumplen con los requisitos necesarios ha disminuido de 3,59 a 3,13 entre 1996 y 1999. En el caso de si el transporte aéreo y los puertos son eficientes, el promedio de respuestas ha disminuido de 3,77 a 3,44 para la primera variable, y de 3,57 a 2,88 para la segunda (el valor de 1 correspondía, en todos los casos a estar en total desacuerdo con la calidad y estado eficiente -entre otras cualidades- de estos servicios, y 7 a estar totalmente de acuerdo con ello).



número de líneas de teléfonos por cada cien habitantes, el cual se ha incrementado de 3,3 a 6,67 entre los años 1996 y 2000. Esto permite tener una idea de la creciente demanda por nuevos servicios como el Internet, que permiten reducir los costos de transacción; estos factores serán analizados en mayor detalle en la tercera sección de este documento.

1.2.5 El factor tecnológico para un desarrollo competitivo

La gran cantidad de avances en redes de comunicación ha permitido que la incorporación y asimilación de nuevas tecnologías ya no se produzca únicamente por los canales tradicionales, tales como la inversión directa extranjera o la importación de productos intensivos en tecnología. Una nueva e importante forma para ello es a través de las llamadas tecnologías de la información, entre las cuales el uso del Internet ha resultado crucial. En este sentido, diversos autores coinciden en señalar que la llamada *information and communications technology* o tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) resulta de suma importancia para incrementar la competitividad de las empresas y de la economía en su conjunto.

En el Perú, entre 1997 y 1998, el número de usuarios de Internet por cada millón de habitantes creció de 340 a 1.910. Entre los mismos años, el número de *hosts* de Internet por cada millón de habitantes aumentó de 35 a 208. Del mismo modo, entre 1996 y 1999, el número de computadoras por cada mil habitantes aumentó de 10 a 28. Claramente estas cifras muestran que el Perú ya ha comenzado a participar activamente en este proceso. Más aun, en cuanto a la percepción de los empresarios sobre si el uso de las tecnologías de la información en la administración de sus empresas es extensivo, el Perú ha incrementado considerablemente su posición cualitativa¹².

En cuanto a la sofisticación en el uso del Internet, el uso de este en las empresas se ha orientado principalmente al comercio electrónico, al servicio al cliente y a las relaciones con los proveedores. En el primer caso, el 46,6% de empresas encuestadas reporta utilizar el Internet para este servicio (a lo que le corresponde el puesto 28 en la clasificación para esta variable). En cuanto al uso del Internet para ofrecer servicios a los clientes y a los proveedores, el

12. El promedio de las respuestas de los encuestados es de 3,51 para 1996, contra 5,11 para 1999 (el puntaje 1 correspondía a estar en total desacuerdo con que las tecnologías de la información y las computadoras se utilizan extensivamente en la administración de empresas, y 7 a estar totalmente de acuerdo).



73,1% de las empresas encuestadas ofrece ambos servicios. Para estas variables, el Perú ocupa los puestos 23 y 6, respectivamente. Todo esto reflejan los esfuerzos de las empresas establecidas en el país en participar de los avances tecnológicos que se producen en todo el mundo.

Sin embargo, en términos agregados esto no se ha visto reflejado en mejores posiciones en la clasificación de este factor, es más: según nuestro índice ajustado el Perú ha perdido competitividad entre los años 1996 y 2000. La razón fundamental que lo explica no se encuentra por el lado del uso de dichas tecnologías sino en la creación y perfeccionamiento de las mismas. Así, en lo que se refiere a las actividades de investigación y desarrollo orientadas a la producción de nuevas tecnologías, el Perú ocupa puestos bastante bajos. Claro ejemplo de ello son los puestos obtenidos en variables como sofisticación de la tecnología, educación científica, calidad de instituciones de investigación, calidad de los científicos e ingenieros y gasto privado orientado a la investigación y desarrollo, respecto a los estándares mundiales. Queda claro que para lograr incrementos en la productividad de factores no basta con utilizar estas herramientas, sino que la producción de las mismas resulta crucial.

1.2.6 La capacidad gerencial y la competitividad

Como muestra el cuadro 1.2 sobre posiciones absolutas y relativas respecto de los ocho factores, entre 1996 y 1999 las mejoras que el Perú necesitaba para fortalecer la capacidad gerencial en las empresas e instituciones se han mantenido relegadas. Este factor es el que ha perdido el mayor grado de competitividad de los ocho que se presentan en dicho cuadro. Entre las principales debilidades se encuentran la calidad de la administración. Es decir, para la mayoría de empresas peruanas conceptos como **calidad total** o **reingeniería** siguen siendo desconocidos. En esta categoría el Perú ha pasado del puesto 43 al 50 entre 1996 y 1999, lo que muestra claramente el estado de la situación.

Asimismo, el diseño local de productos es otro aspecto poco desarrollado en el Perú. Los empresarios, al ser preguntados si el diseño de nuevos productos se enfatiza en su empresa en promedio, responden que esta no es una prioridad en su actividad. Lo mismo sucede al preguntarles si su empresa busca utilizar tecnologías cada vez más eficientes. En este sentido, el gran déficit que el Perú presenta en este aspecto resulta uno de los más importante obstáculos que



sobrepasar, ya que la falta de dichas habilidades redundaría directamente en la competitividad de la empresa y, por ende, en la de la economía.

1.2.7 El mercado laboral

Por otro lado, un factor que ha sido catalogado como bastante competitivo por el GCR es el mercado laboral. Este ha logrado no solo posicionarse en el primer cuartil de la muestra, sino que ha ganado posiciones en los últimos años. Diversos indicadores muestran las mejoras que se han producido en este aspecto. En particular, mientras que entre 1990 y 1995, la tasa de crecimiento del ratio empleo / población fue de -1,3, entre 1994 y 1998 esta fue de 5,09, la cifra más alta entre los 59 países incluidos en el informe de 1999¹³. Ello llevó a que entre 1995 y 1998 la tasa de desempleo en el Perú disminuyera de 8,5% a 7%, aunque haya aumentado ligeramente en 1999 a 7,7%. En cuanto a la regulación del mercado laboral, destacan las variables sobre regulación mínima de salarios y sobre reestructuración de la fuerza laboral, para las cuales el país ocupa el primer puesto en la clasificación de 1996.

Sin embargo, se notan claras deficiencias en el sistema educativo y en la capacitación por parte de las mismas empresas. Hacia 1999, el Perú fue percibido como uno de los 10 países con mayor insuficiencia de escolaridad en la fuerza laboral para sostener empresas altamente competitivas. Adicionalmente, las tasas de subempleo son todavía muy altas en el país, aun para estándares latinoamericanos. Esto quiere decir que, a pesar de que las reformas iniciadas a principios de la década de 1990 han mejorado la estructura del mercado laboral, en la práctica el funcionamiento del mismo continúa perjudicado por factores claves como son la educación de la fuerza laboral y el subempleo.

1.2.8 La importancia del desarrollo y fortalecimiento de las instituciones

Otro factor en donde el Perú ha perdido competitividad durante los años 1996 y 1999 ha sido en el desarrollo y fortalecimiento de las instituciones. En 1996, el Perú estaba en el puesto 27 de 49 países, mientras que en 1999 se encontraba en el puesto 44 de 59 países. Esta pérdida de competitividad se puede explicar por el deterioro de las instituciones civiles, la falta de legislaciones gubernamentales claras y fuertes y el incremento de la corrupción.

13. Cifra no disponible en el GCR del 2000.



Sobre este último aspecto, entre los años 1998 y 2000, el Perú estuvo considerado entre los cinco países con mayor corrupción legal¹⁴, y con un Poder Judicial poco independiente del gobierno y de las partes involucradas¹⁵. Los entrevistados consideran que existe cierto grado de favoritismo por parte de los oficiales gubernamentales y de diversas instituciones¹⁶. Del mismo modo, a pesar de que la percepción de los encuestados no ha variado significativamente entre 1997 y el 2000 respecto a la pregunta sobre si los pagos irregulares y adicionales respecto a licencias, controles y permisos diversos no son comunes, el Perú ha descendido en puestos: de 27 a 32.

Los resultados de las variables anteriores se encuentran estrechamente relacionados a la distribución del ingreso que existe en países en desarrollo. Esta desigualdad por lo general se ve reflejada en crecientes niveles de crimen, violencia e injusticia. El sector privado peruano percibe que la brecha entre el 20% más rico y más pobre de la población se ha seguido incrementando en los últimos años¹⁷.

1.3 Factores clave para mejorar la competitividad del Perú

El análisis de competitividad presentado hasta este momento permite distinguir entre aspectos macroeconómicos y microeconómicos que influyen directamente en la competitividad de una economía. En este punto, la intención es hacer hincapié en estos aspectos de tal manera que pueda determinarse en dónde se encuentran las fortalezas y debilidades de la economía peruana en términos de competitividad y para su crecimiento sostenido en el largo plazo. Entre los aspectos de índole macroeconómica de encuentran: la vulnerabilidad macroeconómica ante *shocks* externos, la inversión extranjera directa y el papel del Estado en el desarrollo económico. Entre los aspectos de índole microeconómica se encuentran aquellos tanto internos como externos a la empresa.

14. Para los años 1998 y 2000, el Perú está en los puestos 50 (de 53 países) y 57 (de 59 países) respecto a la pregunta sobre si los pagos irregulares a jueces, oficiales, etc. para la ejecución de sentencias es común. Esta información está disponible solo para esos años.

15. Para 1998, el Perú obtuvo el puesto 52 de un total de 53 países, con un promedio de 2,65, y para el 2000, el promedio fue de 2,4 (1 correspondía a estar en desacuerdo con la existencia de un Poder Judicial independiente y 7 a lo contrario). Esta perspectiva empeoró ligeramente en 1999: el Perú pasó al puesto 56 (de un total de 59 países), con un promedio de 2,49 para la misma pregunta.

16. El Perú está en el puesto 36, respecto a 59 países, para esta pregunta. Esta afirmación es más adecuada considerando una respuesta promedio de 3,49 (1 correspondía a estar totalmente de acuerdo con la afirmación de que existe favoritismo y 7 a lo contrario).

17. El promedio de respuestas fue de 3,22 y de 2,83 para los años 1997 y 1999, respectivamente (en este caso 1 correspondía a estar en total desacuerdo con que la brecha de ingresos ha disminuido y 7 a lo contrario).



1.3.1 Vulnerabilidad macroeconómica frente a *shocks* externos

Las diversas crisis que se suscitaron durante la década de 1990 han confirmado nuevamente el profundo efecto recesivo que pueden tener los *shocks* externos en los países en vías de desarrollo. Estos pueden originarse tanto en los mercados de bienes y servicios como en los mercados financieros. En el caso de que ocurrieran en los primeros, el *shock* afecta directamente la cuenta corriente de la balanza de pagos a través de un deterioro en los términos de intercambio. Ello generalmente produce un incremento en el déficit comercial externo, poniendo en peligro la estabilidad macro, la cual usualmente se contrarresta ajustando las cuentas fiscales, con lo que se frena el crecimiento de corto plazo de la economía. Si las perturbaciones ocurrieran a través del mercado financiero, las tasas de interés tenderían a incrementarse, y se reduciría el flujo de inversión y de consumo en la economía, lo que contribuiría al deterioro de las cuentas macroeconómicas. Sin embargo, esto también produce una depreciación del tipo de cambio, lo que contrarresta el efecto negativo en la cuenta corriente si esta viene acompañada por un *shock* real, como la evidencia empírica ha demostrado que ocurre.

A pesar de que estos son efectos de corto plazo, ellos tienen un impacto en las decisiones de inversión y de consumo de mediano plazo por un simple hecho de expectativas. Es decir, en la medida en que una economía se vuelva más resistente ante estos *shocks*, el componente de incertidumbre en estas decisiones se reducirá y permitirá una mayor acumulación de capital y tecnología en el mediano y largo plazo y, por ende, una mejora en la competitividad de la economía. Reducir la vulnerabilidad externa es entonces un aspecto de suma importancia para la competitividad de una economía y, más aun, de una en vías de desarrollo.

En este sentido, el fomentar y fortalecer el ahorro interno y la inversión doméstica deben ser considerados como necesarios para lograr este objetivo. En el siguiente cuadro se muestra que el Perú ha visto incrementada su tasa de inversión bruta doméstica como porcentaje del PBI, de 15,29% a 24,57% entre los años 1995 y 1998. Esto a su vez le ha merecido escalar posiciones en la clasificación de competitividad de esta variable (del puesto 46 al 17) frente a los demás países andinos. En cuanto al nivel de ahorro bruto doméstico, el aumento producido entre 1995 y 1998 para el caso del Perú ha sido dramático. Ello a su vez ha significado una importante mejora en la clasificación de competitividad de esta



variable y se ha pasado de la última posición al puesto 9, mientras que los demás países andinos, en particular Venezuela y Colombia, descendieron posiciones, a pesar del aumento de un punto porcentual en el caso del primero¹⁸.

Cuadro 1.3

Inversión bruta doméstica y ahorro bruto doméstico
(como porcentaje del PBI)

	Inversión bruta doméstica		Ahorro bruto doméstico	
	1995	1998	1995	1998
Perú	15,29%	24,57%	7,47%	32,10%
Bolivia	-	17,36%	-	16,50%
Venezuela	15,29%	18,23%	18,61%	19,56%
Colombia	19,00%	20,90%	17,38%	16,76%
Ecuador	-	20,99%	-	17,80%

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report*, para los respectivos años

Asimismo, otro aspecto de suma importancia es el papel que desempeña la regulación financiera en crear un ambiente de estabilidad y confianza. En este sentido, los empresarios peruanos tienden a estar de acuerdo en que esta ha mejorado entre 1996 y 1998. Entre esos años, el Perú ha pasado del puesto 28 al 25 en la clasificación de competitividad para dicha variable. Aunque todavía el Perú se encuentra en una posición intermedia, es ilustrativo señalar que esta se ha mantenido por encima de las posiciones que Venezuela y Colombia han obtenido en la misma clasificación. Para el mismo período, el primero pasó del puesto 48 al 46, mientras que el segundo retrocedió del puesto 29 al 30.

1.3.2 Inversión extranjera directa

En la última década, los flujos de inversión extranjera directa (IED) se han incrementado dramáticamente en el mundo. En este contexto, una cantidad creciente de países está priorizando políticas que ayuden a incrementar los volúmenes de IED hacia sus países. Sin embargo, en los últimos se ha podido apreciar que las principales fuerzas que determinan la distribución espacial de la IED entre los países no solo dependen de los incentivos que muchos gobier-

18. Sin embargo, ambas variables incluyen al sector público y privado, por lo que altos niveles de inversión (formación de capital fijo) o de ahorro no necesariamente reflejan la capacidad de inversión y ahorro por parte del sector privado doméstico.



nos ofrecen a las empresas transnacionales (ETN) o del grado de apertura que estas tengan, sino que también dependen del tamaño y crecimiento del mercado al cual se dirige dicha inversión, de la intención de las ETN de expandir su participación de mercado, de la relación entre las tecnologías de la información y las inversiones por realizar, de la capacitación de la fuerza laboral y de la protección a los derechos de propiedad intelectual.

En particular, el GCR señala al Perú como un país que presenta un ambiente bastante abierto para dichas inversiones, en el cual los ciudadanos extranjeros son libres de adquirir acciones y bonos en el mercado local, en el que se puede negociar acuerdos entre empresas nacionales y extranjeras libremente y en el que la mayoría de inversionistas extranjeros goza de esquemas de protección para sus inversiones. No obstante, como ya mencionamos, esto no es suficiente para convertir a un país en una atractiva plaza para estas inversiones.

Un buen indicador del tamaño y potencial de crecimiento del mercado interno es la evolución del PBI per cápita. El siguiente cuadro muestra al Perú como el tercer país andino con mayor tamaño de mercado. Este sigue a Venezuela, el cual casi duplica el tamaño del peruano, y a Colombia. El potencial de crecimiento del Perú es el más grande de la Región Andina y logra combinar ambos aspectos. Las expectativas sobre la situación económica del país también son un indicador del potencial mercado para las ETN. Por ejemplo, en 1999 el sector empresarial encuestado en los países andinos tiende a mostrar cierta incertidumbre sobre si esperan una recesión durante el siguiente año. En esta clasificación el Perú ocupa la posición más competitiva de los cinco países, puesto 35, mientras que Colombia, Bolivia, Ecuador y Venezuela se encuentran en los puestos 46, 48, 56 y 58, respectivamente.

Cuadro 1.4

PBI per cápita de 1999: países andinos
(en dólares)

	PBI per cápita (nominal)	Crecimiento del PBI per cápita (real)
Perú	2.097	1,71%
Colombia	4.321	-6,99%
Venezuela	2.287	-9,42%
Bolivia	1.146	0,17%
Ecuador	1.312	-9,18%

Fuente: World Economic Forum (2000). *The Global Competitiveness Report*



Asimismo, las condiciones de la demanda resultan de suma importancia para la atracción de IED. Una mayor sofisticación de los consumidores y disponibilidad de información acerca de las empresas en el mercado permiten a las ETN expandirse en el mercado con mayor facilidad al diferenciar una mayor cantidad de productos para ocupar los nichos de mercados que van apareciendo en la medida que los consumidores tienden a buscar productos más especializados. Estos son puntos bastante débiles en los países andinos, el Perú se encuentra en posición intermedia entre ellos, tal como se muestra a continuación.

Cuadro 1.5
Posiciones de los países andinos en 1999
(de un total de 59 países)

	Disponibilidad de información (1999)	Sofisticación de los consumidores (2000)
Perú	43	55
Colombia	50	48
Venezuela	55	53
Bolivia	58	59
Ecuador	59	58

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report*, años 1999 y 2000

La relación del ambiente de apertura con el desarrollo y estado de las tecnologías de la información en el mercado doméstico es también un factor importante en este proceso. En particular, la capacidad doméstica de absorber nueva tecnología resulta crucial no solo para fortalecer al sector y así atraer inversiones más intensivas en tecnología, sino para que la IED tenga un efecto multiplicador importante en la productividad de la economía en su conjunto. Entre 1997 y 1999, según los encuestados, el Perú ha mejorado en su capacidad de absorber nueva tecnología¹⁹. Asimismo, la posición del Perú con respecto a los demás países andinos es bastante superior. El Perú ocupa el puesto 44 en la clasificación para esta variable, seguido por Venezuela (puesto 53), Colombia (puesto 57), Ecuador (puesto 58) y Bolivia (puesto 59).

Con relación a la protección de los derechos de propiedad intelectual en el Perú, todavía no existe la percepción de que estos son en su mayoría efectivamente protegidos. En 1999, el promedio de respuestas para la pregunta rela-

¹⁹ La pregunta sobre si las empresas absorben la nueva tecnología exitosamente recibió el promedio de 3,59, 3,07 y 4,38 para 1997, 1998 y 1999 respectivamente (valor de 7 si se está totalmente de acuerdo y de 1 si en desacuerdo).



cionada con esta percepción fue de 3,94, con 7 si los encuestados consideraban que la propiedad intelectual está bien protegida y 1 si están totalmente en desacuerdo con ello. Entre los países de la Región Andina, nuevamente los resultados del Perú son superiores al promedio. Para 1999, el Perú ocupa el puesto 40 en la clasificación para esta variable, mientras que el resto de estos países estaba por debajo del puesto 50. En el 2000, la situación cambió y el Perú pasó al puesto 51, con Colombia y Ecuador en puestos superiores.

Los últimos puntos que se deben considerar dentro de la IED son la composición y el costo de la fuerza laboral y la disponibilidad de recursos naturales para explotación. En este sentido, se considera al Perú como un país de abundante fuerza laboral; sin embargo, los años de educación promedio de esta última no se consideran suficientes para que las empresas puedan competir exitosamente en la economía global. Los demás países andinos también presentan esta debilidad. En 1999, estos países se encontraron entre los últimos diez países de la clasificación. Por otro lado, estos sí son considerados como atractivos desde el punto de vista de disponibilidad de recursos naturales.

Los resultados hasta aquí mostrados sugieren que si los países andinos, particularmente el Perú, quieren incrementar el flujo de IED en un mediano plazo, las políticas de corto plazo adoptadas en años pasados no son suficientes para lograr sostenibilidad en el crecimiento y por ende en la competitividad. Claramente, temas como la capacidad de absorción de nuevas tecnologías por parte de las empresas y el nivel de educación de la fuerza laboral resultan prioritarios para lograr estos objetivos.

1.3.3 Papel del Estado en el desarrollo económico

En sus últimos números el GCR ha puesto énfasis en la importancia de reducir el tamaño del aparato gubernamental, para que este se vuelva más eficiente en sus funciones (primordialmente la provisión de bienes y servicios públicos y las reguladoras). Esta función implica no actuar como promotores activos ni proteccionistas, sino crear un ambiente adecuado para que el país logre consolidar su crecimiento y por ende su competitividad. En este sentido, la coyuntura económica debe permitir y fomentar la creación de nuevos negocios de tal manera que el aparato productivo crezca.

Preguntados sobre este último aspecto, los empresarios peruanos consideran que las condiciones económicas todavía crean serios obstáculos para la crea-



ción de nuevas empresas (para el 2000, el Perú se encuentra en el puesto 54 de un total de 59 países), una situación similar en los demás países andinos²⁰. Sin embargo, existen diversos matices entre ellos. Por ejemplo, la falta de protección legal no es asumida como un obstáculo importante para la creación de nuevas empresas en el caso peruano²¹, mientras que en el Ecuador esta sí es considerada como un serio obstáculo (en 1999, se encuentra en el puesto 58 para esta variable). Colombia, Venezuela y Bolivia se encuentran en una posición intermedia.

Adicionalmente, para determinar la eficiencia del sector público hay que considerar también factores como la estructura judicial y política, la calidad del sistema regulatorio, las alianzas privado-públicas, el problema del desempleo y las pensiones. Una forma de medir la eficiencia de la estructura judicial y política es a través del tiempo que las empresas tienen que dedicar a lidiar con la burocracia. El GCR del 2000, muestra al Perú como el más competitivo en el ámbito andino (puesto 43), aunque todavía casi al final de la cola del total de la muestra, y Venezuela en el extremo con el puesto 59. En cuanto a los sistemas regulatorios y las alianzas entre el sector privado y público, los empresarios encuestados consideran que en los países andinos (los casos menos graves son Colombia y Bolivia para el 2000) los nuevos gobiernos tienden a no honrar los compromisos y las obligaciones adquiridas por los gobiernos previos. Esto se aprecia en los puestos obtenidos para 1999 en las clasificaciones para estas dos variables, como se muestra en el cuadro.

Cuadro 1.6

Estabilidad de las instituciones y compromisos de los gobiernos
(puestos para el año 2000)

	Estabilidad de las instituciones	Compromisos del Gobierno
Perú	43	55
Colombia	44	44
Venezuela	59	53
Bolivia	39	46
Ecuador	56	57

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report*

20. Estos se encuentran entre los diez últimos puestos de la clasificación referida a esta variable.

21. Ante la pregunta sobre si la falta de protección legal es un obstáculo para empezar nuevos negocios fue de 5 para el 2000 (totalmente de acuerdo, valor de 7; totalmente en desacuerdo, valor de 1).



Finalmente, el sector público debe ser lo más independiente posible de las presiones de grupos de poder para poder actuar de manera equitativa. La información recogida en las encuestas muestra que tanto para 1996 como para 1999 los empresarios peruanos no están totalmente de acuerdo con que el Gobierno peruano sea independiente a las presiones de grupos de poder²². En el nivel de la clasificación para esta variable, el Perú ha pasado de la posición 12 a la 10 entre 1996 y 1999 mostrando una mejora relativa en este aspecto. Cabe resaltar que los demás países andinos presentan resultados muy por debajo de los peruanos. En 1996, Venezuela y Colombia ocuparon en la clasificación los puestos 47 y 50; y en 1999, los puestos 50 y 55, respectivamente. Para este último año, Bolivia y Ecuador ocuparon los puestos 56 y 58, respectivamente.

Además de los factores macroeconómicos también existen diversos factores de índole microeconómica referidos al comportamiento y desempeño de los agentes al interior de las empresas y a factores externos a ellas pero que determinan su comportamiento en el mercado, como la estructura del mismo.

1.3.4 Factores internos a la actividad empresarial

La calidad, capacidades y habilidades del capital humano en la gestión empresarial es un tema que también está, en cierta medida, bajo el ámbito de influencia de las empresas, ya que son estas mismas centros de capacitación y entrenamiento generadores de valor agregado en la fuerza laboral.

1.3.5 Factores externos a la actividad empresarial

Fuera del ámbito directo de la actividad empresarial se encuentra el estado de la infraestructura y logística, las tecnologías de la información, la institucionalidad, la calidad del capital humano y la regulación del medio ambiente.

En particular, el medio ambiente es un tema de suma importancia para la competitividad, dada la globalización de la economía y los diferenciales en los estándares ambientales entre países. Sin embargo, existen diferentes hipótesis

22. En 1996, el promedio de respuestas para la pregunta es de 4,25, y para 1999 es de 4,17 (7 correspondía a estar totalmente de acuerdo con la afirmación y 1 a estar totalmente en desacuerdo).



al respecto. La hipótesis convencional establece que las regulaciones ambientales imponen costos a las empresas y, por tanto, a las economías; esto resulta en un menor crecimiento en la productividad. La hipótesis contraria establece que las regulaciones ambientales son positivas para la competitividad al volver más competitivas a las empresas ya que incrementan los niveles de calidad y el uso de la tecnología. Asimismo, se establece que las regulaciones sobre el medio ambiente estimulan el crecimiento de los mercados de productos ecológicos, servicios ambientales y tecnologías para el control de la contaminación, de tal manera que cualquier efecto negativo se ve compensado.

Los factores determinantes al analizar las regulaciones ambientales son el grado de rigidez que presentan (ya sea por objetivos muy ambiciosos e instrumentos inflexibles), la efectividad en la puesta en práctica (*enforcement*), y la transparencia y estabilidad que estas presentan en el tiempo. El siguiente cuadro muestra las posiciones obtenidas por los países andinos para los años 1999 y 2000 en relación con la transparencia y estabilidad de las regulaciones ambientales y la flexibilidad de las mismas de modo que provean varios mecanismos para cumplir con ellas. El Perú resulta el más competitivo en ambas variables en el ámbito andino, encontrándose en una posición bastante ventajosa en el nivel del total de la muestra para el caso de la flexibilidad de las regulaciones ambientales. Asimismo, se puede ver una coincidencia entre los puestos relativos del nivel andino entre estas variables. Venezuela y Colombia siguen al Perú, luego Ecuador y Bolivia. Ello resalta la necesidad de actuar bajo estos dos frentes al diseñar políticas que mejoren la competitividad en este factor.

Cuadro 1.7

Transparencia, claridad y flexibilidad de las regulaciones ambientales
(puestos en la clasificación)

	Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales (1999)	Flexibilidad de las regulaciones ambientales (2000)
Perú	35	36
Colombia	54	38
Venezuela	40	55
Bolivia	56	59
Ecuador	58	57

Fuente: World Economic Forum. *The Global Competitiveness Report*, años 1999 y 2000



Resulta también importante evaluar si las regulaciones ambientales son importantes en las decisiones de localización de la IED. A partir de la pregunta si en el país las regulaciones ambientales son un importante factor en las decisiones de localización, en 1998 el Perú ocupó el puesto 7, Colombia el puesto 3 y Venezuela el 35 en la clasificación de esta variable. Es decir, en términos comparativos Colombia y Perú son los países andinos con un sistema de regulaciones ambientales que más atraen a la IED. Sin embargo, a partir de estos resultados no se pueden generalizar conclusiones sobre qué país resulta más atractivo para inversiones en estos sectores. En este sentido, deberían considerarse los efectos de la capacidad del país de sostener un rápido crecimiento económico a través del comportamiento exportador de sectores fuertemente regulados en comparación a los menos regulados, a través de la producción de productos contaminantes en países con regulaciones ambientales estrictas o laxas, y a través de los efectos directos de los costos que la regulación impone en las empresas sobre la inversión y el crecimiento de la productividad. Desgraciadamente estos factores no están considerados dentro de los reportes aquí analizados.

Además de los factores ambientales se encuentra el de infraestructura. Esto determina hasta qué punto los costos de transporte son un obstáculo para el flujo de productos intermedios y finales. En particular, el sector privado peruano considera que la infraestructura total en el país no es muy inferior respecto de los demás países incluidos en el GCR²³. La infraestructura y logística de un país involucra a todas las actividades que intervienen no solo en el flujo doméstico sino también en el internacional, como el transporte, el almacenamiento, el funcionamiento de aduanas, entre otros. A continuación, se muestra una serie de indicadores de infraestructura de transporte para los cinco países andinos. De ellos se desprende la falta de inversión que existe en estos países con respecto a este factor. En 1999, el sector privado de Colombia, Bolivia, Venezuela y Ecuador consideran que la inversión en infraestructura no es una prioridad para el Gobierno, mientras que en el Perú la percepción es que esta sí es una prioridad.

23. El promedio de respuestas para la pregunta si se está totalmente de acuerdo (valor de 7) o totalmente en desacuerdo (valor de 1) con que la infraestructura total del país es superior a la de otros países es de 2,56 para 1997 y de 2,66 para 1999.



Cuadro 1.8
Indicadores de infraestructura de transporte para 1999

	Indicador de pistas (1)	Indicador de líneas ferroviarias (2)
Perú	-1,46	-2,00
Colombia	-0,86	-1,35
Venezuela	-1,08	-3,00
Ecuador	-1,01	-1,73
Bolivia	-1,74	-1,29

(1) Kilómetros de pistas por habitante, ajustados por área terrestre (1998)

(2) Tráfico ferroviario ajustado por área terrestre (1998)

Fuente: World Economic Forum (1999). The Global Competitiveness Report

Asimismo, para un transporte eficiente de productos se requiere una infraestructura adecuada, que incluye carreteras, vías ferroviarias, vías fluviales, puertos y aeropuertos. Además, se requiere contar con servicios eficientes y eficaces que optimicen las operaciones de las agencias públicas y privadas. Entre estos servicios logísticos se encuentra el manejo adecuado de puertos y del transporte terrestre, aéreo y acuático. Resulta necesario contar con procedimientos efectivos para un trato adecuado con las agencias de aduanas. En este sentido, algunos resultados cualitativos muestran el retraso del Perú y de otras economías andinas²⁴.

Igual de importante que la infraestructura física es la infraestructura de información y comunicaciones, de tal manera que esta sea capaz de crear los vínculos adecuados entre los proveedores y demandantes. Por ejemplo, como ya se mencionó anteriormente, el uso del Internet en las relaciones entre proveedores es clave en el desarrollo empresarial. El cuadro siguiente muestra el porcentaje de las empresas encuestadas que utilizan el Internet en sus relaciones con los proveedores en el nivel andino. Los resultados son abrumadores para el caso peruano. Sin embargo, en general, los países andinos, excepto Ecuador, comienzan a tener un uso cada vez más intensivo de este servicio.

24. Uno de ellos se refiere a que las facilidades de almacenamiento se encuentran bien desarrolladas, el promedio fue de 3,86, 3,64 y 3,53 para Venezuela, Perú y Colombia, respectivamente para el año 1998 (totalmente de acuerdo, valor de 7; totalmente en desacuerdo, valor de 1).



Cuadro 1.9

Uso de Internet en las relaciones con los proveedores
(año 1999)

	Empresas que utilizan Internet en su relación con sus proveedores	Puesto del país en la clasificación
Perú	73,13%	6
Colombia	63,24%	25
Venezuela	70,19%	10
Ecuador	48,00%	52
Bolivia	66,00%	20

Fuente: World Economic Forum (1999). *The Global Competitiveness Report*

En general, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicaciones (TIC) se presentan en varios ámbitos²⁵. En primer lugar, el estado regulatorio y de políticas sobre las TIC permite establecer formas de mejorar y solucionar los problemas existentes que limitan su expansión. Los elementos para la capacidad doméstica de innovación requieren una infraestructura común de innovación en forma de instituciones y compromisos en recursos que apoyen la innovación, las condiciones particulares de un sistema integrado (de *clusters*), y los vínculos de calidad entre ellas. Los resultados del GCR indican que ni el sector público ni el empresarial priorizan la asignación de recursos a estas actividades²⁶. Queda claro que en estos países no existe un ambiente de alta innovación, aunque los encuestados consideran que existe cierto grado de calidad y de predominio de científicos e investigadores de alta calidad.

En segundo lugar, las posibilidades de acceso a la información, focalizadas en el impacto de la disponibilidad y desarrollo del Internet, en la infraestructura, en los canales de distribución y transporte, y las condiciones locales, son determinantes para el crecimiento de las TI. El cuadro 1.10 muestra ciertas variables de tecnologías de la información y comunicaciones para los países andinos según el GCR de 1999 y del 2000. Existen diversos tipos de tecnología y diferentes formas de medir el avance tecnológico de un país. El gasto en

25. Corresponde a los cinco ámbitos que se desarrollan en Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard (2000).

26. Los promedios de las respuestas para las preguntas si están totalmente de acuerdo (valor de 7) o totalmente en desacuerdo (valor de 1) con que (i) sustanciales recursos públicos son destinados a actividades de investigación y desarrollo (GCR de 1999), y con que (ii) el sector empresarial invierte fuertemente en investigación y desarrollo (GCR del 2000), para los cinco países andinos son inferiores a 2,48 y 2,96 para ambas variables respectivamente.



investigación y desarrollo (I&D) es un indicador importante, el cual no resulta muy favorable para los países andinos. Estos se encuentran entre el 30% inferior en la clasificación para esta variable²⁷. Asimismo, el número de computadoras por cada mil habitantes es también una variable que indica la difusión de este tipo de tecnología. Si comparamos los resultados mostrados para la Región Andina con los de los países desarrollados, los cuales superan los 8 mil por millón de habitantes, se hace más claro el déficit en el que se encuentran los primeros.

Cuadro 1.10
Innovación y tecnologías de la información
(puestos entre paréntesis)

	Gasto en I&D (%PBI, 1997-98)	# de computadoras (por 1000 hab., 1998)	Hosts de Internet (por millón de hab., 1998)	% de uso de Internet (del total de empresas encuestadas, 1999)
Perú	0,60% (33)	17,20 (47)	183 (48)	100,00% (1)
Colombia	n.d.	26,77 (43)	423 (44)	92,31% (51)
Venezuela	0,50% (35)	43,12 (39)	341 (46)	97,92% (30)
Ecuador	0,10% (47)	18,02 (46)	124 (51)	86,00% (53)
Bolivia	n.d.	8,24 (55)	86 (52)	94,06% (47)

Fuente: World Economic Forum (1999 y 2000). *The Global Competitiveness Report*

Un tercer aspecto es la complementariedad entre las TIC y el nivel del capital humano de una economía. El desarrollo de inversiones destinadas a mejorar el capital humano, a través del impacto de las TIC en las escuelas, institutos, universidades y centros de entrenamiento, resulta un buen indicador para medir dicha complementariedad y el potencial crecimiento de las TIC. En 1999, el porcentaje de la población registrado en educación terciaria en el Perú, Venezuela, Bolivia, Ecuador y Colombia fue de 31%, 29%, 22%, 20% y 19%, respectivamente. La colaboración en investigación entre la industria y las universidades en estos países es también bastante baja, ubicándose Venezuela, Perú, Colombia, Ecuador y Bolivia en los puestos 48, 53, 40, 57 y 46 de la clasificación en el año 2000. Sin embargo, el sector empresarial encuentra que estos países están en una mejor situación en el uso de computadoras y tecno-

27. Los países desarrollados tienen un nivel de gasto aproximado en I&D entre 3,59% y 1% del PBI.



logías de la información. En la clasificación de 1999 los países andinos se encuentran entre los puestos 33 para Venezuela y 45 para Bolivia; el Perú se encuentra en el puesto 36.

El tema de la estructura de mercado y el comportamiento empresarial se centra también en los procesos para promover las ventajas competitivas en el nivel de las compañías o grupos de compañías (*clusters*) a través del análisis de la estructura de mercado, el comportamiento empresarial y la calidad del capital humano encargado de la gestión de las empresas. En 1999, los empresarios andinos encuestados consideran que los cargos de gerencia de las empresas se encuentran medianamente ocupados por profesionales preparados, con la excepción de los empresarios en el caso de Bolivia, que manifiestan una menor percepción²⁸.

Cuadro 1.11
Condiciones del mercado doméstico
(puestos para 1999)

	Intensidad de la competencia doméstica	Actividad corporativa	Sofisticación de la demanda	Competitividad de los proveedores
Perú	30	47	55	44
Colombia	45	58	50	49
Venezuela	56	54	51	51
Ecuador	55	56	58	54
Bolivia	50	59	59	59

Fuente: World Economic Forum (1999). *The Global Competitiveness Report*

El cuadro anterior muestra los puestos obtenidos por los países andinos en la clasificación para 1999 con respecto a la intensidad de la competencia local, la existencia de actividad corporativa entre las empresas, la sofisticación de la demanda y la competitividad de los proveedores. El desempeño de los mercados andinos es muy bajo, lo que pone en relieve el bajo nivel de competitividad en estos aspectos de vital importancia para el desenvolvimiento de las empresas en los mercados globales. Estas debilidades se encuentran relacionadas a

28. Los promedios de las respuestas para la pregunta si están totalmente de acuerdo (valor de 7) o totalmente en desacuerdo (valor de 1) con que las posiciones de gerencia de las empresas van a profesionales preparados para Perú, Colombia, Ecuador y Venezuela se encuentran alrededor de 4,5; mientras que en el caso de Bolivia, el promedio es de 3,73 (ocupa el puesto 57 en la clasificación para esta variable).



la creación de ventajas competitivas por parte de las empresas en mercados internacionales, lo cual se logra a través de la creación de productos y procesos diferenciados. En este sentido, se puede notar, a partir de la información proporcionada, que la percepción de los empresarios encuestados es negativa en lo que se refiere a estas variables. Los promedios en las respuestas para las preguntas sobre (i) las ventajas competitivas de las empresas en el país en los mercados internacionales se deben a productos y procesos únicos, y (ii) los procesos de producción generalmente emplean la tecnología más eficiente y de clase mundial, son inferiores a 3,31 y 3,86 respectivamente, para los cinco países andinos.

Finalmente, se debe tener en cuenta el impacto que tiene en la economía un ambiente doméstico propicio para la innovación. Este se caracteriza por tener insumos especializados y de alta calidad, un nivel de competencia y rivalidad doméstica que incentive la inversión en activos, una demanda sofisticada y la presencia de industrias relacionadas que incentiven el proceso.

En resumen, los países andinos y el Perú en particular todavía muestran un fuerte déficit en aspectos cruciales para el crecimiento de mediano y largo plazo, como lo son el grado de innovación tecnológica que poseen las empresas, el uso de tecnología de información, la capacitación de la fuerza laboral, la relación Estado-empresa y la solidez de sus instituciones, entre otros. Resulta claro que todavía falta mucho por trabajar en aspectos microeconómicos como los mencionados anteriormente y que el crecimiento sostenido no solo es producto de reformas macroeconómicas. Como veremos en la siguiente sección, integrar ambos tipos de políticas se hace crucial para que la economía peruana logre consolidar su posición en una senda de desarrollo sostenible.



2. Análisis del crecimiento de la economía peruana

Luego de la descripción de la situación competitiva del Perú según los indicadores y variables de los GCR, el siguiente paso consiste en analizar a fondo los componentes más importantes para la competitividad del Perú en términos de los nuevos indicadores incluidos en el GCR del 2000. Sin embargo, antes de ello resulta importante conocer las características del patrón de crecimiento de largo plazo que ha seguido la economía peruana. De esta forma, se podrá determinar la importancia de los factores de competitividad en el crecimiento: es decir, si las predicciones de crecimiento resultantes de los GCR se ven reflejadas en el crecimiento efectivo de la economía desde mediados del siglo XX. De allí derivará la magnitud de la importancia de analizar con detenimiento los factores de competitividad del GCR.

2.1 ¿Qué explica el crecimiento de la economía peruana durante la década de 1990?

A principios de la década de 1990, en un ambiente de violencia terrorista y de inestabilidad política, el Perú enfrentaba el reto de superar el desastre económico que habían dejado las políticas populistas del gobierno aprista. A grandes rasgos, el consenso giraba alrededor de aplicar, durante los primeros años, un paquete de reformas macroeconómicas con el fin de estabilizar la economía sobre la base de una combinación de apertura y desregulación de los mercados con prudencia fiscal y bajos niveles de inflación. En la medida que este objetivo se lograra, resultaba clave seguir profundizando las reformas microeconómicas en sectores como educación, telecomunicaciones, finanzas e industria, entre otros. Estas tendrían como objetivo sostener el crecimiento de mediano y largo plazo, es decir, contribuir con la expansión de la oferta agregada y el producto potencial.



Dichas reformas permitieron a la economía peruana crecer a una tasa promedio anual de 7% en términos reales entre 1992 y 1997, con lo que sobrepasa ligeramente los niveles de producción obtenidos en los años anteriores a la crisis¹. La tasa inflacionaria bajó de 7.649,6% en 1990 a 10,2% en 1995 y luego se mantuvo estable con cifras por debajo del 6% hasta finales de la década. El déficit fiscal se redujo a -0,4% del PBI hacia el año 1997. El consumo y la inversión privada crecieron, entre 1992 y 1997, a una tasa promedio anual de 5,9% y 15,2%, en términos reales. Durante el mismo período, las exportaciones e importaciones crecieron en 10% y 13,2%, respectivamente. La inversión extranjera directa y las reservas internacionales se incrementaron de US\$ 1.303,62 millones y US\$ 531 millones en 1990 a US\$ 7.006,84 millones y a US\$ 10.169 millones en 1997². Es decir, la economía peruana se había recuperado y las expectativas sobre el crecimiento futuro parecían muy prometedoras.

El siguiente cuadro muestra en detalle la contracción que sufrió la producción nacional durante el período 1987-1992. En particular, la industria manufacturera diversa fue la que más sufrió, cayendo en una tasa promedio anual de 10,8%. Esto contribuyó a que el sector industrial peruano se contrajera a una tasa de 8,4%. Asimismo, los sectores comercio y de servicios cayeron a una tasa de 5,7% y 5,5%, respectivamente, siendo los servicios provistos por el Estado los más afectados en este último rubro. Sin embargo, cabe resaltar que el sector pesca tuvo un crecimiento promedio anual de 6,9%, el cual estuvo asociado a las mejoras en los precios internacionales.

Por otro lado, durante el período 1992-1997, los sectores productivos de mayor dinamismo fueron la agricultura de exportación, construcción, manufactura diversa, minería metálica, energía y comercio. Dentro del primer grupo, la exportación de productos no tradicionales, como el espárrago, fueron los que tuvieron el mayor éxito gracias a su alta productividad y a la fuerte demanda internacional³. Asimismo, dentro de las manufacturas diversas, aquellas elaboradas sobre la base de los recursos primarios obtenidos de la pesca y de la minería metálica fueron los de mayor importancia. En particular, la producción de harina de

1. Cabe recordar que la economía peruana se contrajo en términos reales entre 1987 y 1992 a una tasa promedio anual de 5,2%. Esto significó una caída total de 23,5% en el PBI durante esos años.

2. Las estadísticas presentadas se obtuvieron de las Estadísticas Financieras Internacionales del Fondo Monetario Internacional, excepto el crecimiento del producto, consumo, inversión, exportaciones e importaciones, las cuales se obtuvieron de Seminario y Beltrán (1998).

3. Para un análisis más detallado sobre la exportación de productos agrícolas no tradicionales véase Shimitzu (2000).



pesado y el refinamiento de metales no ferrosos tuvieron una fuerte expansión, la cual, al igual que la de los primeros, fue en su gran mayoría exportada a los mercados asiáticos, europeos y de América del Norte.

Cuadro 2.1
Evolución del PBI por sectores productivos
(1987-1997)

	TCPA		Participación en el PBI		
	1987-1992	1992-1997	1987	1992	1997
TOTAL	-5,13%	7,02%	100%	100%	100%
Agricultura	-2,48%	8,34%	6,46%	7,42%	7,89%
Exportación	-5,40%	17,01%	0,43%	0,43%	0,67%
Interna	-2,28%	7,71%	6,03%	6,99%	7,22%
Pesca	6,86%	4,54%	0,79%	1,43%	1,27%
Minería	-3,01%	6,63%	5,58%	6,24%	6,13%
Metálica	-1,44%	8,83%	3,66%	4,43%	4,82%
Petróleo	-6,31%	0,28%	1,92%	1,81%	1,30%
Industria	-8,38%	6,71%	15,47%	13,00%	12,81%
Alimentos	-5,76%	3,42%	4,14%	4,01%	3,38%
Textil	-6,30%	4,14%	3,18%	2,99%	2,61%
Manufacturas	-10,77%	9,80%	8,15%	6,00%	6,82%
Construcción	-3,12%	16,15%	3,70%	4,11%	6,19%
Energía	-0,44%	8,71%	1,39%	1,77%	1,91%
Comercio	-5,71%	8,51%	16,32%	15,84%	16,97%
Transporte	-2,98%	6,69%	7,10%	7,94%	7,82%
Servicios NE	-5,54%	5,33%	43,18%	42,26%	39,02%
Gobierno	-8,33%	3,61%	8,37%	7,05%	6,00%
Vivienda	0,74%	1,86%	2,23%	3,01%	2,35%
Otros	-5,36%	5,98%	32,59%	32,20%	30,67%

Fuente: Seminario y Beltrán (1998)
Elaboración propia

A primera vista, las tres últimas columnas de este cuadro muestran que, en promedio, el paquete de reformas aplicadas durante la década de 1990 mantuvo casi invariante la estructura productiva peruana. Como era de esperar, aquellos rubros con una tasa de crecimiento mayor a la del PBI incrementaron su participación y aquellos con una menor la redujeron. Sin embargo, en el nivel agregado solo tres sectores lograron incrementar su participación durante estos años: agricultura, construcción y comercio. Ello sugeriría que dichas reformas tuvieron



un mayor impacto en el desarrollo del sector no transable que en el sector transable de la economía⁴.

La lógica que explica este fenómeno resulta clara. La reducción de la barreras arancelaria y la desregulación de mercados dio cabida a un fuerte influjo de importaciones, las cuales pusieron una fuerte presión sobre la producción del sector industrial nacional y con él la rentabilidad del sector transable de la economía. Como se muestra en el cuadro anterior, el sector manufacturero había reducido su participación dentro del PBI de 15,5% en 1987 a 12,8% en 1997. Adicionalmente, el influjo de capital financiero internacional de corto y mediano plazo redujo las tasas de interés en moneda extranjera al punto que en 1997 la participación de los créditos en dólares sobre el PBI eran de 16,1%, con respecto al 2% registrado en 1990. Dichos capitales tendieron a redireccionarse hacia el sector no transable debido al incremento en la rentabilidad de este⁵. La fuerte apreciación del tipo de cambio real durante este mismo período, reforzó el sesgo hacia la expansión del sector no transable⁶.

Esta situación no resulta ser la más ventajosa en términos del crecimiento de mediano y largo plazo para el caso de una economía pequeña y abierta como la peruana. La teoría económica señala que es en el sector transable en donde se tiende a concentrar la mayor cantidad de incrementos en productividad, por lo que se esperaría que aquellas economías con un sector transable más desarrollado presenten mayores tasas de crecimiento que aquellas con un sector transable menos desarrollado. En este sentido, diversos economistas sostienen que fue la aplicación tardía e incompleta de la segunda etapa del paquete de reformas, las llamadas reformas microeconómicas, lo que no permitió incrementar la participación del sector transable y solidificar los cimientos para un desarrollo de mediano y largo plazo en sectores que actúan directamente sobre la generación de capital humano e innovación tecnológica.

La importancia de esta situación es aun más clara cuando se analiza en un contexto de largo plazo. Desde finales de la década de 1950, la tasa de creci-

4. Sin embargo, no hay que olvidar la expansión que tuvo el sector primario exportador durante estos años, el cual se produjo por los fuertes niveles de inversión que se dieron en dicho sector. Sobre este punto volveremos más adelante.

5. Como se mencionó líneas arriba, la rentabilidad del sector transable tendió a disminuir debido a la presión impuesta por la apertura económica.

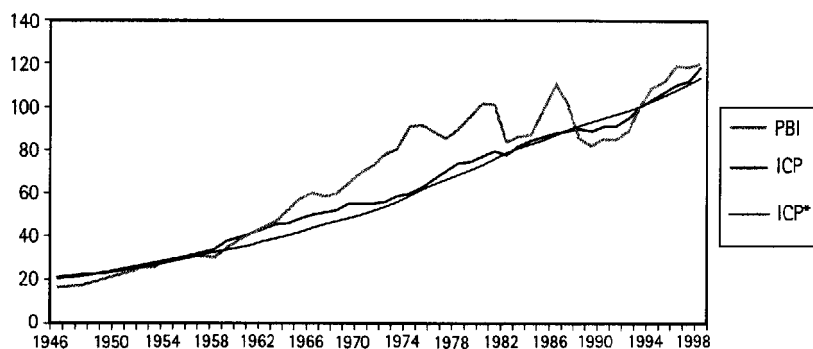
6. Arena y Tuesta (1999) profundizan en los determinantes del tipo de cambio real en el Perú. Ellos encuentran que, en el largo plazo, está correlacionado con la productividad, términos de intercambio, balances fiscales, activos externos netos y aranceles.



miento promedio anual del índice de capacidad productiva (ICP) de la economía peruana ha mostrado una tendencia decreciente a lo largo de todos los períodos de expansión hasta finales de la década de 1990⁷. Claramente, el paquete de reformas no ha sido capaz de atacar este problema eficientemente. Es más, para el período 1987-1997 esta ha sido la menor de todas, pues ha registrado un crecimiento de 2,2%.

Gráfico 2.1

Evolución del PBI real e índice de capacidad productiva de la economía peruana (1950-1999)



Fuente: Seminario y Beltrán (1996)

Elaboración propia

El gráfico anterior muestra la evolución del PBI real con los índices ICP e ICP* desde mediados de la década de 1940⁸. En particular, se puede observar un fuerte diferencial en las tasas de crecimiento entre el PBI y el ICP a partir de 1992. Entre los años 1992 y 1999, la primera creció a una tasa promedio anual de 5,1% mientras que la segunda a una de 2,4%. Ello pone en evidencia el moderado impacto que tuvo el paquete de reformas en el producto potencial⁹.

7. Los períodos de expansión que se utilizaron fueron 1957-1967, 1967-1976, 1976-1981, 1981-1987 y 1987-1997.

8. El ICP se construyó utilizando dos factores de producción: capital y trabajo; mientras que el ICP* se construyó considerando un tercer factor: recursos naturales. La ponderación que se utilizó para el ICP fue de 2/3 para el capital, y para el ICP* fue de 2/3 para el ICP y 1/3 para los recursos naturales. Estos índices fueron tomados de Seminario y Beltrán (1998).

9. La alta capacidad instalada ociosa de diversos sectores después de la crisis de finales de la década de 1980, así como la reconversión hacia mejores tecnologías de producción, permitió que este proceso no generase mayores presiones inflacionarias.



Sin embargo, al compararse el PBI real con el índice ICP* se puede observar que el diferencial de crecimiento ya no es tan amplio como en el caso anterior. En este caso, la tasa de crecimiento promedio anual del ICP* entre los años 1992 y 1999 fue de 3,8%. Esto nos permite incorporar una nueva dimensión al problema del producto potencial y es que en países con abundantes recursos naturales, como el Perú, desarrollar proyectos de exploración y explotación no solo permite liberar presión sobre la brecha externa sino que ayuda de manera importante a incrementar el producto potencial de la economía a través de la “acumulación” del factor “recurso natural”¹⁰. A pesar de ello, la conclusión anterior sigue siendo válida.

2.2 ¿Cambió el patrón de crecimiento durante la década de 1990?

Curiosamente, la mayoría de los periodos de expansión de la economía peruana durante la segunda mitad del siglo XX han seguido una regla fija. Estos se han dado con una temporalidad de aproximadamente diez años, comenzando cada uno de ellos en aquellos años cuyo último dígito es 7. El detalle del gráfico 2.1, presentado en el siguiente cuadro, da una mejor impresión de estos a partir de mediados de la década de 1940. En primer lugar, nótese la frecuencia con la que se han dado los periodos de expansión y, más importante, la tendencia decreciente de las tasas de crecimiento promedio anual (TCPA) del ICP de la que se habló anteriormente. Asimismo, nótese que la reducción en las TCPA de los ICP ha sido acompañada por una reducción en las TCPA del PBI real durante el mismo periodo. En este sentido, cabría preguntarse qué factores han determinado dicho fenómeno de tal manera que podamos determinar las acciones que se deben tomar para revertir este proceso. Sin pretensión de plantear un análisis estadístico muy complicado y así analizar el tema meticulosamente, lo cual va más allá del propósito de este trabajo, nos concentramos en analizar los hechos estilizados de este con el fin de dar algunas luces sobre sus determinantes.

El cuadro 2.2 proporciona un punto de partida, ya que muestra la estructura productiva promedio de la economía peruana por periodos de expansión. Salta a la vista un hecho sorprendente: esta no ha variado significativamente desde la década de 1950. A lo largo de estos años, el sector primario mantuvo una

10. Cabe resaltar que la utilización del ICP y del ICP* son solo aproximaciones al producto potencial y no toman en cuenta explícitamente el cambio tecnológico al cual están sujetos los factores de producción como capital y trabajo. A pesar de ello, con esta comparación hemos querido poner en relieve la importancia de desarrollar factores que incrementen la productividad de la economía a mediano y largo plazo.



participación promedio alrededor de 15,4%, el secundario de 18,9%, el sector distribución de 23,5% y el de servicios de 42,2%¹¹. Ello ya dice algo sobre la falta de eficacia de las políticas utilizadas para modernizar la estructura productiva peruana¹². Sin embargo, vale la pena analizar algunos casos importantes para así dar más luces sobre el tema. En particular, nos centramos en el sector minero y en el sector industrial. El primero, debido a su importancia como receptor de inversión y por ende de acumulación de capital y como motor de las exportaciones tradicionales; mientras que el segundo, debido principalmente a la potencialidad que ofrece como fuente de desarrollo tecnológico y motor de las exportaciones no tradicionales.

Cuadro 2.2

Tasas de crecimiento del PBI y de los ICP por periodos de expansión económica

	1946-1957		1957-1967		1967-1976	
	TCP ⁽¹⁾	TCPA ⁽²⁾	TCP	TCPA	TCP	TCPA
PBI real	90,58%	6,66%	90,98%	6,68%	52,02%	4,76%
ICP	44,44%	3,75%	45,20%	3,80%	39,87%	3,80%
ICP*	51,12%	4,22%	59,95%	4,81%	25,12%	2,52%
	1976-1981		1981-1987		1987-1997	
	TCP	TCPA	TCP	TCPA	TCP	TCPA
PBI real	11,28%	2,16%	9,10%	1,46%	7,42%	0,72%
ICP	18,85%	3,51%	18,71%	2,90%	24,49%	2,21%
ICP*	22,44%	4,13%	14,24%	2,24%	25,83%	2,32%

(1) TCP: Tasa de crecimiento del periodo

(2) TCPA: Tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: Seminario y Beltrán (1998)

Elaboración propia

La evolución del sector minero peruano ha estado sujeta a diversos vaivenes desde la década de 1950¹³. Esto se debió principalmente a dos factores: la volatilidad de los precios internacionales y la evolución de los planes de inversión de las grandes compañías multinacionales. El primero de ellos es claramente exógeno a la evolución de la economía peruana, por lo que discutirlo aquí

11. El sector primario está conformado por la agricultura, minería y pesca; el secundario por la industria y la construcción; el sector distribución por transporte y comercio, y el de servicios por los servicios detallados.

12. Realmente resulta sorprendente si lo comparamos con la evolución que siguieron las estructuras productivas en la mayoría de países del sudeste asiático durante este mismo periodo.

13. En realidad estos no comenzaron en la década de 1950 sino mucho tiempo atrás; sin embargo, en este trabajo nos vamos a focalizar únicamente en este periodo. Asimismo, el siguiente análisis se refiere solamente a la minería metálica con exclusión del petróleo.



tiene poco relevancia. No obstante, el segundo resulta de mayor interés dado que dichas políticas están sujetas a la situación de la economía y al régimen político que las gobierna¹⁴.

Cuadro 2.3

PBI por actividad económica: 1946-1997
(participación porcentual)

	1946-1957	1957-1967	1967-1976	1976-1981	1981-1987	1987-1997
Primario	16,99%	18,28%	14,60%	13,67%	14,05%	15,06%
Agricultura	11,64%	10,38%	7,89%	6,53%	6,63%	7,74%
Exportación	1,14%	1,12%	0,70%	0,55%	0,50%	0,55%
Interna	10,50%	9,27%	7,19%	5,98%	6,13%	7,18%
Pesca	0,26%	1,82%	1,72%	0,86%	0,77%	1,34%
Minería	5,09%	6,08%	5,00%	6,29%	6,65%	5,98%
Metálica	2,48%	4,07%	3,48%	3,96%	4,15%	4,28%
Petróleo	2,61%	2,01%	1,52%	2,33%	2,50%	1,70%
Secundario	16,61%	17,90%	20,17%	19,84%	18,89%	19,95%
Industria	11,01%	12,48%	15,45%	14,87%	13,89%	13,50%
Alimentos	3,19%	3,19%	3,60%	3,51%	3,76%	3,75%
Textil	3,93%	4,32%	4,34%	3,60%	3,14%	3,05%
Manufacturas	3,88%	4,97%	7,52%	7,77%	6,99%	6,70%
Construcción	5,20%	4,82%	3,94%	3,84%	3,66%	4,68%
Energía	0,40%	0,60%	0,77%	1,13%	1,34%	1,77%
Distribución	21,66%	22,47%	24,34%	24,75%	23,89%	23,68%
Comercio	16,79%	16,98%	18,38%	17,86%	16,75%	16,04%
Transporte	4,88%	5,49%	5,96%	6,90%	7,14%	7,64%
Servicios	44,73%	41,35%	40,89%	41,73%	43,18%	41,31%
Gobierno	7,20%	6,78%	6,65%	7,13%	8,31%	7,12%
Vivienda	3,61%	3,03%	2,43%	2,29%	2,40%	2,65%
Otros	33,92%	31,54%	31,80%	32,80%	32,47%	31,53%

Fuente: Seminario y Beltrán (1998)

Elaboración propia

La expansión de la década de 1950 de la minería en el Perú se dio en un contexto en donde la nueva ley de minería, promulgada en 1950, beneficiaba directamente al capital extranjero y en donde la disminución de los controles sobre el tipo de cambio y las importaciones abrió nuevas oportunidades de

14. Obviamente estos no son los únicos factores que afectan los planes de inversión de dichas empresas. Los precios internacionales, fuentes de financiamiento y expectativas sobre el comportamiento de la demanda están entre los más importantes. En esta sección daremos especial énfasis a los que están bajo el control gubernamental.



inversión para el capital nacional (Thorp y Bertram 1978). Estos últimos se embarcaron en proyectos de mediana minería, especialmente durante la primera mitad de la década, mientras que el capital foráneo mantenía el control de los grandes yacimientos, los cuales comenzaron a producir hacia finales de la década. Esto permitió que la producción del sector de minería metálica fuera muy dinámica, se incrementó a una tasa promedio anual de 13,1% y elevó su participación dentro del PBI de 2,2% a 5,1% entre 1950 y principios de la década de 1960.

No obstante, a lo largo de la década de 1960, los proyectos de inversión se redujeron drásticamente. Inicialmente, esto se produjo debido a la reticencia de las compañías multinacionales en invertir nuevo capital en el Perú y esperar mejoras en los términos de los contratos (Thorp y Bertram 1978). Luego, hacia mediados y finales de la década de 1970, esta situación se agudizó debido a las políticas estatistas aplicadas por el gobierno militar. Ello llevó a que la producción minera solo creciera a una tasa promedio anual de 2,2% entre 1961 y 1968 y a una de 0,7% entre 1968 y 1974.

La búsqueda de nuevos proyectos de inversión y la puesta en marcha de algunos que estuvieron paralizados durante la primera etapa del gobierno militar se reanudó hacia mediados de la década de 1970 y principios de la siguiente. Así, entre 1974 y 1979, la producción minera creció a una tasa promedio anual de 9,9%. Las diversas crisis que sufrió el Perú durante la década de 1980 no generaron un contexto propicio para continuar expandiendo dichos proyectos, y se estancó el desarrollo del sector. Entre 1979 y 1987, la producción minera creció a una tasa promedio anual de 0,1%. Con el programa de estabilización iniciado en la década de 1990, el sector minero comenzó a recuperarse nuevamente. Entre 1987 y 1995, la producción del sector de minería metálica creció a una tasa de 2,4% y entre 1995 y 1999 a una de 8,9%.

En los cuadros 2.1 y 2.2, sobre la evolución del PBI y del índice de capacidad productiva (ICP) se puede apreciar la importancia que ha tenido la recuperación del sector primario en la evolución del producto potencial, ICP*. En particular, el sector de minería metálica no solo contribuye a este proceso sino que también permite financiar el crecimiento a través de la brecha externa de la economía. En este sentido, las bases sentadas por el paquete de reformas económicas, en lo que se refiere a la reducción de barreras al ingreso de capitales, deben continuar. Asimismo, la estabilidad de estas inversiones resulta crucial para sostener el



crecimiento de corto y mediano plazo, si se quiere mantener la estrategia de un crecimiento orientado por las exportaciones tradicionales. Sin embargo, como se mencionó anteriormente, debe tenerse presente que la evolución de este sector depende también de la evolución de los precios internacionales, por lo que su dinamismo, junto con el de la economía peruana, seguirá estando muy expuesta a *shocks* exógenos, tal como se ha vuelto a comprobar desde 1997 con la crisis asiática.

Por otro lado, el desarrollo del sector industrial, al igual que el del sector minero, ha estado sujeto a diversos vaivenes desde la década de 1950. Inicialmente, el crecimiento de este sector estuvo muy ligado a las actividades primario exportadoras, particularmente a la minera, que, como se mencionó líneas arriba, tuvo un fuerte crecimiento durante la década de 1950. Esta tendencia fue cambiando hacia actividades menos ligadas a la actividad exportadora tradicional, debido al incremento en la rentabilidad de sectores como la construcción, productos químicos y bienes de consumo durables, entre otros. Thorp y Bertram (1978) señalan que dicho incremento de rentabilidad se debió a la fuerte devaluación del tipo de cambio que protegió a la industria doméstica frente al fuerte flujo de importaciones, una creciente demanda interna, la reducción en la rentabilidad de actividades tradicionales de exportación y el apoyo estatal, el cual se tradujo en la Ley de Promoción Industrial aprobada en 1959. Así, entre 1946 y 1957, la tasa de crecimiento promedio anual de la producción del sector industrial fue de 7,8%, lo cual llevó a que dicho sector representara el 11,6% del PBI en 1957.

Los cambios producidos por dicha ley llevaron a una más rápida expansión industrial durante la década de 1960. Entre 1960 y 1968, la tasa de crecimiento promedio anual de este sector fue de 8,2% y su participación pasó a 14,3% del PBI. Sin embargo, según estos mismos autores, las condiciones en que se dio la industrialización por sustitución de importaciones durante estos años no permitió que dicho proceso fuese integrado ni autosostenido, pues se establecieron fuertes presiones sobre el sector externo y se hizo a la economía aun más vulnerable a *shocks* externos¹⁵.

Durante la primera etapa del gobierno militar hubo una drástica redistribución de la riqueza y del capital en la economía peruana. La participación estatal se

15. Entre los factores que no permitieron un desarrollo óptimo de la industria nacional, Thorp y Bertram (1978) señalan la falta de autonomía tecnológica, la falta de mecanismos que facilitasen el encadenamiento interindustrial, el creciente control extranjero y la utilización externa de los excedentes.



incrementó fuertemente, y llegó a tener el control del 26% del valor agregado de la economía después de las reformas aplicadas a finales de la década de 1960 (Thorp y Bertram 1978). Entre las medidas que el gobierno militar de Velasco tomó para fomentar la producción industrial estuvo la Ley de Reforma Industrial, la cual estaba orientada a incrementar la propiedad de los trabajadores en las empresas del sector. Esta ley también permitió un incremento en la protección del sector utilizando una estructura arancelaria escalonada con una alta dispersión y crecientes prohibiciones en las importaciones. Bajo estas circunstancias, la producción industrial logró crecer a una tasa promedio anual de 6,3% entre 1967 y 1976 y logró una participación de 16,4% en este último año. Sin embargo, estas medidas, al igual que las aplicadas en la década de 1960, no atacaron los problemas de autosostenimiento ni de integración a los que se ha referido anteriormente. Ello mantuvo al sector altamente vulnerable, lo cual se hizo evidente en la segunda etapa del gobierno militar. La fuerte crisis de balanza de pagos que afectó a la economía hacia finales de la década de 1970 llevó a que entre 1976 y 1981 la producción industrial decreciera a una tasa promedio anual de 0,3%.

A lo largo de la década de 1980, la industria nacional continuó siendo protegida por altas tasas arancelaria y prohibiciones a las importaciones a pesar del intento de aplicar un régimen más liberal a inicios de la década. En este contexto, y a pesar de la severa crisis que sufrió la economía entre 1982 y 1984, la producción manufacturera creció a una tasa promedio anual de 3,3% entre 1981 y 1987. La participación de la sector industrial en el PBI se incrementó de 14,3% a 15,5% durante estos años.

Como ya se mencionó, las reformas macroeconómicas de inicios de la década de 1990 conllevaron una drástica reducción en el nivel arancelario y eliminaron todas las prohibiciones a las importaciones. La tasa arancelaria promedio se redujo de 34,2% a 16,2% entre 1990 y 1994. La liberalización de la cuenta de capitales de la balanza de pagos, así como la apreciación del tipo de cambio, contribuyó a generar un fuerte influjo de importaciones que condujo a la reducción de la producción industrial a una tasa promedio anual de 1,1% entre 1987 y 1997, con lo que su participación dentro del PBI cayó a 12,8% hacia 1997.

Como se puede apreciar, durante la década de 1990 la economía peruana ha entrado en un proceso de desindustrialización, el cual resulta de suma gravedad si es que se pretende modernizar la estructura productiva y corregir el deterioro



de la tasa de crecimiento de la capacidad productiva de la economía. En este sentido, resulta clave desarrollar sectores que permitan la innovación tecnológica y la acumulación de capital humano. Para ello, el papel del Estado debe ser uno que facilite un contexto en el que tanto la inversión extranjera como nacional vean rentable desarrollar dichos sectores. Esto no significa un Estado que eleve artificialmente las tasas de rentabilidad sino uno que provea reglas claras y transparentes, protección de los derechos de propiedad y acceso a una sólida infraestructura logística y a tecnologías de información.

2.3 ¿Qué nos dice *The Global Competitiveness Report* al respecto?

En la primera sección se analizó exhaustivamente la evolución de las posiciones que el Perú ocupó en la clasificación de *The Global Competitiveness Report* (GCR) desde 1996. Se muestra que este siempre se mantuvo en el último tercio de dicha clasificación, a pesar de que hubiera mejorado su posición relativa durante los años. Consecuentemente, el Perú no ha mostrado significativos avances en los factores que determinan su competitividad. En particular, el cuadro 1.2 presentado en dicha sección muestra que el Perú retrocedió su posición ajustada (PA) en sectores como instituciones, tecnología y gerencia. Asimismo, tuvo incrementos moderados en los demás sectores.

El análisis presentado hasta ahora señala que, desde la década de 1950, la economía ha mantenido como columna vertebral de su estrategia de crecimiento a las exportaciones primarias. Los excedentes provocados por esta actividad han sido utilizados de diversas maneras. Desde mediados de la década de 1970 hasta finales de la década siguiente, estos sirvieron para financiar la industrialización por sustitución de importaciones, la cual, a su vez, se aplicó de diversas maneras y con diferentes intensidades. En la década de 1990, período en el cual se priorizó la prudencia fiscal, dichas exportaciones permitieron financiar parcialmente el crecimiento de las inversiones y del consumo.

Sin embargo, a lo largo de estos años no ha habido un programa estructurado con el fin de modernizar la estructura productiva peruana de manera coherente, independientemente de la orientación del mismo. Es decir, no se han desarrollado políticas que ataquen eficientemente los problemas que un crecimiento sostenido a mediano y largo plazo demandan. Las supuestas reformas microeconómicas de las que ya hemos hablado deberían de haber tenido esa función, pero desgraciadamente eso no ocurrió.



Al tratar de explicar el comportamiento del Perú según la óptica de los reportes de competitividad (GCR), se aprecia que realmente no es sorprendente el desempeño que la economía peruana ha tenido durante los años en los que ha sido incluida en la clasificación, ya que, justamente, el GCR trata de medir las condiciones que tiene un país para crecer de manera sostenida en un horizonte de mediano plazo. Adicionalmente, si se identifican los factores en los que el Perú ha tenido un pobre desempeño, estos son justamente aquellos que permiten desarrollar los incrementos de productividad más importantes. No obstante, este índice no mide los incrementos en la competitividad por la acumulación de recursos naturales, que como se ha visto sí resultan importantes para el desarrollo de mediano plazo de una economía como la peruana, por lo que su posición podría estar ligeramente subestimada.

En este sentido, el GCR es de suma importancia para identificar los sectores que tendrían un mayor impacto en el crecimiento potencial de la economía con el fin de diseñar políticas coherentes que permitan trazar objetivos de mediano y largo plazo, algo que todavía no se ha podido lograr satisfactoriamente, como se aprecia a lo largo del desarrollo del análisis realizado. De esta forma, en la siguiente sección se analiza con detenimiento algunos de los componentes más importantes para la competitividad del Perú en términos de los nuevos indicadores incluidos en el GCR del 2000.



3. Factores de mayor impacto en el crecimiento potencial de la economía peruana

El análisis de la primera sección ha tomado en cuenta, básicamente los años entre 1995 y 1999, para realizar una descripción de los factores que intervienen en determinar la competitividad del Perú. En la segunda sección, se ha analizado con detenimiento el crecimiento de la economía peruana para identificar las causas del crecimiento del Perú y si estas se encontraban fundamentadas en factores de competitividad, tales como los de *The Global Competitiveness Report* (GCR). La respuesta a esta pregunta ha sido negativa: el crecimiento del Perú ha estado sustentado en la explotación de recursos naturales y exportación de productos primarios. No se ha concluido la fase de industrialización del país -incluso podría estar siendo revertida- y aún existen muchos aspectos que deben ser desarrollados y que son los factores que los GCR identifican como condición y sustento de un desarrollo sostenible y de largo plazo.

Así, se han identificado los temas clave para lograr lo anterior. La economía peruana debe desarrollar aquellos sectores que permitan la innovación tecnológica y la acumulación de capital humano. Como ya se ha establecido, el Estado debe facilitar un contexto rentable para la inversión extranjera y nacional, a través de reglas claras y transparentes, la protección de los derechos de propiedad y el acceso a una sólida infraestructura logística y a las tecnologías de la información y las comunicaciones.

El cambio en la metodología del cálculo del índice de competitividad en los GCR a partir del año 2000 introduce un análisis más detallado de aquellos temas que, justamente, son los de mayor importancia para el Perú. Estos son analizados bajo la perspectiva de los nuevos indicadores incluidos en los GCR: de crecimiento



competitivo y crecimiento actual. Las variables principales que se incluyen en el primero (*Growth Competitiveness Index*) son: orientación hacia el exterior, finanzas y creatividad económica. En cuanto al segundo (*Current Competitiveness Index*), este mide el ambiente de negocios actual, que señala cómo se encuentra la economía al momento del análisis. Algunos de los aspectos que intervienen en este último se tratan bajo el contexto de capacidad de creación de nuevas empresas en la economía. Dado que es necesario que se desarrollen políticas que ataquen eficientemente los problemas que demandan un crecimiento sostenido a mediano y largo plazo, los siguientes temas han sido identificados como fundamentales para lograr lo anterior: la innovación, la tecnología, la creación de nuevas empresas, la apertura de la economía, el papel de las exportaciones, el sistema financiero y la canalización de recursos.

A lo largo de esta sección, se pretende desarrollar cada uno de estos puntos a la luz de la información que proporciona el GCR complementándola con datos más precisos, para así poder determinar (i) las políticas necesarias para mejorar y fortalecer estos temas y (ii) la información que debe también ser tomada en cuenta al analizar estos temas a través de los GCR, para que la realidad de la economía peruana y otras economías se vea adecuadamente reflejada en estos reportes. Esto se recoge en la cuarta sección del presente documento.

Entre los aspectos positivos de la economía peruana, se encuentra la libertad en la cuenta de capitales, la libre entrada al sector bancario (calificada como fácil y sujeta a restricciones razonables), la ausencia de controles de tasas de interés y la participación privada en el sector bancario (de aproximadamente 90% para el 2000). Otros aspectos se refieren al Gobierno y al sector laboral: el nivel de gasto del Gobierno, la calidad de sus subsidios, su nivel de ahorro, el mecanismo de establecimiento de salarios, las reglas de empleo y el impacto del salario mínimo, entre otros. Estos temas ya han sido mencionados en la primera sección como fortalezas de la economía peruana en términos de competitividad.

Sin embargo, en términos generales, el GCR cataloga al Perú como un país que promete un pobre desempeño futuro en sus tasas de crecimiento. Sus mayores debilidades están dadas por su limitado desarrollo tecnológico y la falta de una política tecnológica nacional, que involucra tanto al Estado como al propio sector privado como motores de desarrollo. A esto se suma la falta de competitividad en las facilidades para el desarrollo de nuevas empresas; la falta de capital de riesgo es



clara señal de esta limitante. La poca profundidad financiera y la falta de acceso a crédito son evidencia de que la actividad empresarial privada no está siendo eficientemente promovida. Por último, la integración al proceso de globalización se ve limitada por los altos costos de importación: más allá del arancel existen altos costos logísticos y costos provenientes de la pobre infraestructura física, lo mismo que para el caso de la exportación. Aunque al comparar al Perú con el resto de países andinos los resultados son similares, esto obliga al Perú a evaluar su estrategia de competitividad y enfocar sus esfuerzos en sobrepasar las limitantes y potenciar sus oportunidades de desarrollo para ser una localización atractiva a la inversión extranjera y a la propia inversión nacional.

3.1 La apertura de la economía y el papel de las exportaciones

Debido al proceso de apertura, la balanza comercial durante el período 1991-1995 ha mostrado una tendencia decreciente. En 1995, el déficit comercial alcanzó niveles cercanos al 4% del PBI y el déficit en cuenta corriente llegó a niveles de 7,7% del PBI. Estos déficit fueron financiados por el ingreso de capitales tanto a través del flujo de inversión extranjera directa como los ingresos por privatizaciones. Hacia 1999, el déficit alcanza niveles cercanos al 3,5% del producto.

Desde 1995, las exportaciones de productos tradicionales comenzaron a crecer; pero, en 1998, disminuyeron en cerca de US\$ 1.000 millones debido al fenómeno de El Niño, tendencia que fue revertida en 1999. Del mismo modo, a partir de 1998, las exportaciones de productos no tradicionales disminuyeron de US \$1.967 millones en 1998 a US \$1.574 millones en 1999. Las importaciones también experimentaron un descenso debido a la crisis de liquidez durante los últimos años. El descenso fue más pronunciado en 1999, año en el cual las importaciones totales representaron US\$ 6.729 millones, 18% menos que en 1998 (Banco Central de Reserva del Perú).

La cuenta financiera del sector privado sin privatización mostró una tendencia creciente hasta 1997. A partir de dicho año, se inició un proceso de reducción en los flujos de inversión directa sin privatización y en los préstamos de largo plazo. La inversión en cartera mostró una disminución mucho más acentuada, ya que los capitales se retiraron durante 1998 y 1999, fruto de la crisis de liquidez internacional. La inversión directa por privatización fue muy impor-



tante entre 1994 y 1996, debido a la privatización de las principales empresas del sector telecomunicaciones y energía. En 1994, los flujos de inversión directa por privatización ascendieron a US \$2.241 millones, mientras que en 1996 fueron de US \$1.688 millones. Durante los demás años, estas inversiones han registrado montos significativamente menores, con la excepción de 1995, año en que se registraron US \$547 millones. Por otro lado, mientras en 1997 la inversión en cartera fue de US \$317 millones, en 1998 se perdieron capitales por US \$343 millones y en 1999 por US \$316 millones (Banco Central de Reserva del Perú).

Frente a todo esto, tal como ha analizado en la primera sección del presente documento, el Perú presenta una serie de ventajas en términos de apertura para los inversionistas. El Perú cuenta con un arancel promedio menor al de varios países como Venezuela, Colombia, Ecuador y Brasil, y escasas restricciones de cuenta de capitales (puesto 11 para el 2000). Sin embargo, existen restricciones no evidentes, que responden a políticas internas que afectan el comercio. Entre estos temas, se encuentra el grado de desarrollo de la infraestructura física, la calidad de los servicios logísticos y otros temas que participan en los costos de importación y de exportación.

3.2 Infraestructura y logística

Un aspecto esencial para el desarrollo de la economía hacia su inserción al mundo globalizado es la infraestructura física y los servicios logísticos para las diversas actividades, no solo de exportación e importación, sino también de interconexión entre los agentes económicos en general. Para el 2000, el Perú se encuentra en el puesto 47 para el indicador sobre extensión y eficiencia de las facilidades portuarias, puesto solo superado por Ecuador. En cuanto al desarrollo de las vías ferroviarias, el Perú se encuentra en el puesto 48 para ese mismo año, y en la calidad y extensión del transporte aéreo, en el puesto 55.

3.2.1 Transporte terrestre

El 22% de la red vial es nacional, el 18% departamental y el 60% vecinal. El siguiente cuadro muestra la calidad de la red vial nacional. Aunque el 78% de la red vial nacional se reporta en buena calidad, solo el 13% es asfaltada, el 24% es afirmada, el 18% es sin afirmar y aún el 45% es trocha (en 1998,



según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones), lo que muestra que a lo largo de todo el territorio la infraestructura es aún insuficiente y de una inadecuada superficie de rodadura. Esto dificulta enormemente la actividad comercial entre localidades alejadas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas localizadas fuera de la ciudad capital, ya que implica un elevado costo de transporte, un elevado costo especialmente en cuestión de tiempo. Sin embargo, la información que recoge el GCR entre empresarios peruanos muestra una situación más optimista sobre la infraestructura: en el 2000, el Perú se encuentra en el puesto 29 en la variable cualitativa sobre extensión y calidad de los caminos, puesto superior al de los demás países de América del Sur.

Cuadro 3.1

Calidad de la red vial nacional, 1998

(porcentaje de cada tipo de superficie de rodadura)

	Bueno	Regular	Malo
Asfaltada	78%	14%	7%
Afirmada	13%	41%	47%
Sin afirmar	0%	20%	50%
Total	45%	24%	31%

Fuente: Ministerio de Transportes, Comunicaciones, Vivienda y Construcción

Considerando la información anterior, resulta interesante analizar cómo influye la calidad de la infraestructura terrestre en la actividad comercial. Se estima que pasar de una vía afirmada a una asfaltada implicaría un ahorro en costos de transporte del orden del 30% (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, y Apoyo Consultoría). El siguiente cuadro muestra las vías de comunicación de los principales puertos de la costa del país hacia las ciudades más cercanas o más importantes. Sin embargo, se necesitaría obtener información detallada sobre la calidad de los caminos que conectan los puertos con las ciudades que se mencionan en el cuadro para tener una mejor aproximación a los costos de transporte que involucra la comercialización de productos.


Cuadro 3.2
Puertos: ubicación y distancia según vías de comunicación a las principales ciudades

	Ilo	San Martín	Chimbote	Paita	Salaverry
<i>Ubicación</i>	Departamento de Moquegua	Departamento de Ica	Departamento de Ancash	Departamento de Piura	Departamento de La Libertad
Vías de comunicación					
<i>Por vía terrestre desde:</i>	Lima: 1,287 Km.	Lima: 264 Km.	Lima: 431 Km.	Lima: 993 Km.	Lima: 548 Km.
	Arequipa: 316 Km.	Ayacucho: 383 Km.	Trujillo: 117 Km.	Piura: 56 Km.	Trujillo: 14 Km.
	Tacna: 159 Km.	Pisco: 36 Km.	Salaverry: 110 Km.	Sullana: 58 Km.	Chimbote: 117 Km.
	La Paz (Bolivia): 500 Km.				
<i>Por vía marítima</i>	508 millas desde el puerto del Callao (Lima)	122 millas desde el puerto del Callao (Lima)	201 millas desde el puerto del Callao (Lima)	507 millas desde el puerto del Callao (Lima)	255 millas desde el puerto del Callao (Lima)
<i>Por vía aérea</i>	El aeropuerto más cercano es el de Ilo.	El aeropuerto más cercano es el de Callao.	El aeropuerto más cercano es el de Nuevo Chimbote	El aeropuerto más cercano es el de Piura.	El aeropuerto más cercano es el de Trujillo (a 20 Kms.)

Fuente: Empresa Nacional Administradora de Puertos (ENAPU)

Elaboración propia

3.2.2 Transporte marítimo

El proceso de privatizaciones y concesiones de infraestructura pública ha ido desacelerándose hasta casi estancarse. Sin embargo, es necesario que este proceso siga adelante y se concluya para que la eficiencia en la administración y en la provisión de servicios aumente. En lo que se refiere a los puertos, a pesar de que por la ubicación de los mismos es más conveniente que muchos comerciantes utilicen los puertos más cercanos a sus centros de operaciones, el estado de la infraestructura y la calidad de los servicios que muchos de ellos ofrecen obliga a que estos comerciantes utilicen puertos más lejanos por ser más eficientes. Incluso, existe una alta concentración del movimiento de carga en los puertos: por ejemplo, el Callao centraliza el 71,5% de la carga nacional (en el 2000, según la Empresa Nacional de Puertos). Acelerar el proceso de privatizaciones y concesiones, además de permitir ahorrar en costos,



permitirá aumentar el grado de sustituibilidad portuaria fundamentada en eficiencia.

Según cifras dadas a conocer por la Empresa Nacional de Puertos, las tarifas de carga para el puerto del Callao se encuentran por encima de las tarifas para los puertos de Valparaíso y Buenos Aires; según cifras de 1998, existía un rango entre 241 y 300 dólares para el Callao, frente a 202 y 164 dólares para Valparaíso y Buenos Aires, respectivamente. Por otro lado, en junio del 2000, el tiempo efectivo de trabajo de carga y descarga en muelles peruanos representó alrededor del 83% del tiempo total que la nave se encuentra estacionada en el mismo, sin contar el tiempo de espera para ingresar al mismo. El tiempo de demora en el muelle del Callao es de 29 horas, mientras que en puertos como Seattle, Singapur y Buenos Aires es de aproximadamente 20 horas. Por último, del total movilizado en los puertos, solo el 30% se encuentra concentrado en contenedores, a pesar de que la tendencia mundial tiende a emplear este medio de comercio pues proporciona una manipulación más eficiente, mayor seguridad y menores costos.

En el cuadro 1 del anexo se comparan las tarifas por servicios de carga y los costos de servicio a las naves del puerto del Callao con puertos chilenos. En lo que se refiere a las tarifas por el servicio de carga, el costo promedio por tonelada métrica en el puerto del Callao es de US \$7, menor al de puertos chilenos (de US \$11). En cuanto a los costos por servicio a las naves, los costos totales en puertos chilenos son muy superiores a los del puerto del Callao: 20.518 dólares en puertos chilenos frente a 12.567 dólares en el Callao por 20 horas de permanencia. A pesar de esta diferencia, como se muestra en el siguiente cuadro, en el puerto del Callao los costos de servicio a las naves por los cuatro conceptos son más homogéneos entre sí en comparación a los de puertos chilenos. El grueso de los costos de servicio a las naves en puertos chilenos corresponde a gastos en los puertos. En el caso del puerto del Callao, los gastos frente a autoridades son mayores en proporción a los respectivos chilenos; incluso, son mayores: 4.325 dólares en el Callao y 2.984 en puertos chilenos. Los gastos frente a autoridades corresponden básicamente a autorizaciones y supervisión de sanidad. Es importante que se evalúe la posibilidad de disminuir la incidencia de estos costos administrativos, de ser posible, para agilizar este proceso, especialmente si llegaron a constituir barreras burocráticas.



Cuadro 3.3

Estructura comparada de los costos de servicio a las naves
(porcentajes)

	Puerto del Callao	Puertos chilenos
Gastos autoridades	34%	15%
Gastos maniobras	29%	19%
Gastos puertos	22%	75%
Gastos agencias	15%	9%

Referencia: carga de contenedores, 20 horas de permanencia

Fuente: Empresa Nacional Administradora de Puertos (ENAPU)

3.2.3 Transporte aéreo

En el Perú solo existen tres aeropuertos internacionales: en Lima, Cuzco e Iquitos. De un total de 3,6 millones de pasajeros embarcados en todo el país, el 61,4% es embarcado en el aeropuerto de Lima (vuelos nacionales e internacionales); en el Cuzco se embarca menos del 11% (cifras para el año 2000, según CORPAC). Información proporcionada por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones señala que para 1996, en el Aeropuerto Internacional Jorge Chávez de Lima, el tráfico aéreo internacional de carga de entrada fue de 26.154, y el de salida fue de 31.210 toneladas métricas, por parte de compañías regulares.

En el GCR para el 2000, se incluye un indicador de costo por kilómetro de transporte aéreo entre dos ciudades principales (para el Perú es de US \$0,376, puesto 29 para ese año). Sin embargo, este indicador puede depender del costo de la moneda local. Algún indicador de calidad de este servicio podría ser un mejor reflejo de la realidad.

A partir de la información proporcionada, claramente se aprecia que el estado de la infraestructura física obliga a que las actividades se centralicen en la ciudad capital. Del mismo modo, los servicios logísticos conexos también inciden en esta centralización. Para que la economía peruana pueda ser competitiva, es necesario que el proceso de privatizaciones y concesiones se acelere, para que así se incremente la eficiencia y bajen los sobre costos existentes



en la comercialización y transporte. De este modo, los servicios podrán estar descentralizados. Adicionalmente, una regulación clara y transparente de estos servicios es necesaria para eliminar sobrecostos ligados a la falta de claridad que resulta en pagos duplicados y falta de claridad en quiénes ofrecen determinados servicios¹.

3.3 Importaciones y exportaciones

Las importaciones CIF al Perú fueron en 1997 cercanas a 8.400 millones de dólares; en 1999 bajaron a aproximadamente 6.730 millones; y en el 2000 se recuperaron ligeramente a aproximadamente 7.400 millones. Por el lado de las exportaciones, entre 1997 y 1998 bajaron más de 1.000 millones de dólares FOB (de 6.757 millones a 5.640 millones, aproximadamente). Es decir, las exportaciones respondieron más rápidamente a la crisis que empezó a afectar a la economía peruana. Entre los años 1999 y 2000 se recuperaron: de 5.973 millones a 6.674 millones de dólares respectivamente para esos años (Superintendencia Nacional de Aduanas y Ministerio de Economía y Finanzas).

Cuadro 3.4

Perú: participación de los seis principales países de origen de las importaciones (miles de dólares)

	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	25,79	26,7	26,8	23,20
Venezuela	6,70	5,04	5,57	8,44
Japón	5,48	6,25	6,93	6,42
Colombia	7,32	5,43	6,39	5,44
Chile			4,47	5,36
Brasil	4,46	4,73	4,45	5,12
Argentina	4,30	4,62		

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas y Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración propia

1. Por ejemplo, en el caso de los puertos, las agencias marítimas cobran a los usuarios por servicios brindados por la línea naviera. Además, no existe claridad acerca de los servicios que brindan las agencias marítimas ya que facturan a los usuarios por servicios que no les brindan a ellos sino a la línea naviera, servicios que no se encuentran dentro de sus funciones.



Cuadro 3.5

Participación de los seis principales países de destino de las exportaciones
(miles de dólares FOB)

	1997	1998	1999	2000
Estados Unidos	23,38	32,06	28,93	26,96
Reino Unido	4,43	4,74	9,37	8,41
Suiza	6,11	8,58	9,37	8,21
China	7,27	4,13	3,61	6,50
Japón	7,01	3,84	4,32	4,85
chile				3,92
Alemania	5,73	4,09	4,12	

Fuente: Ministerio de Economía y Finanzas y Superintendencia Nacional de Aduanas
Elaboración propia

Ahora bien, los dos cuadros anteriores muestran los principales países de origen de las importaciones y destino de las exportaciones, por su participación en el flujo total². En el caso de las importaciones, aunque por escasa participación, Chile ha desplazado a Argentina en el cuadro; y en el caso de las exportaciones, ha aumentado el porcentaje dirigido a Chile, desplazando a Alemania en el cuadro para el 2000. Esto resulta interesante en términos de política comercial. La política de integración comercial del Perú debe tomar en cuenta esta dinámica, especialmente en términos de atracción de inversiones.

Según el GCR para el 2000, el Perú se encuentra en el puesto 50 para el indicador sobre cargos para la importación, por debajo de Colombia, pero en una mejor posición que el resto de países andinos. Para la variable sobre barreras ocultas a la importación, el Perú ocupa el puesto 34. El análisis de esta información requiere mayor profundización. En los cuadros 2 al 4 del anexo, se muestran los costos de importación (por distintas vías) de tres tipos de bienes: de capital, de consumo e intermedios. Se ha realizado un ejercicio para identificar cuáles son los componentes más importantes del costo que implica importar distintos tipos de bienes. El siguiente cuadro muestra la estructura porcentual de los costos más importantes, para los bienes ejemplificados: aparatos de navegación y radio navegación (bienes de capital), pasas, ciruelas, damascos, etc. (bienes de consumo) y fécula de maíz (bien intermedio).

2. Se han seleccionado los seis principales países, ya que la mayoría de los países en menores puestos tiene una participación porcentual en estos flujos cercana o inferior al 3%.



Cuadro 3.6

Composición porcentual de los costos de importación

Tipo de bien	Capital	Consumo	Intermedio
Flete (1)	1%	3%	28%
Seguro (1)	2%	3%	1%
Arancel (2)	12%	1%	12%
Sobretasa A/V (2)		0,3%	
Impuesto de Promoción Municipal (2)	2%		
Impuesto General a las Ventas (2)	18%		

(1): Sobre el valor FOB

(2): Sobre el valor CIF

Fuente: Agencia de Aduanas Atlanta S.A.

Elaboración propia

En el caso de los bienes de capital, los costos totales de importación incrementan el precio FOB en casi 39%; en el caso de los bienes de consumo, el incremento es de 29% aproximadamente; y en el caso del bien intermedio, es de 74%. Estos incrementos consideran los rubros incluidos en el cuadro anterior y no incluyen los pagos a los agentes de aduanas (servicios cuyo cobro incluye el 18% por impuesto a las ventas): estos representan el 1,2%, 1,3% y 6% aproximadamente del valor FOB para los bienes de capital, consumo e intermedios, respectivamente.

Comparar esta información con la situación en otros países, en especial los países andinos, resultaría muy revelador en términos de políticas y medidas que se deberían adoptar para incrementar la competitividad. En estos términos, el Impuesto General a las Ventas (IGV) es un costo considerable en la importación de bienes. La estructura arancelaria también debería ser revisada en los casos de bienes de capital e insumos que no se producen en el Perú, para dinamizar la creación de industria alrededor de estos insumos y bienes. Propuestas concretas respecto de estos temas se tratarán en la cuarta sección.

Para el caso de la actividad exportadora, el Perú ocupa, según el GCR del 2000, el puesto 53 para la variable sobre si el Gobierno apoya la actividad exportadora por parte de las empresas, y el puesto 54 para la variable sobre si el tipo de cambio es favorable para las exportaciones. Sin embargo, y al igual que para el caso de los costos de importación, estos datos que provienen de las encuestas de opinión, deben ser contrastados con datos cuantitativos sobre los costos que enfrentan los exportadores. En el cuadro 5 del anexo, se ha realizado también



un ejercicio que identifica los costos de exportar un bien manufacturado, en particular, polos de algodón.

En este caso, los costos de exportación de este tipo de bien representan poco más del 3% sobre el valor FOB. En el Perú no existe una estrategia extendida de seguimiento de los productos exportados a otros mercados, especialmente para las empresas exportadoras medianas y pequeñas, cuyos volúmenes de exportación por lo general no son muy grandes. Debiera existir un mecanismo de coordinación entre exportadores de tal forma que sea posible este seguimiento, y la creación de centros de distribución en los principales mercados extranjeros de exportación. Así podrían aprovecharse las economías de escala que esto produce y la posibilidad de que la exportación de volúmenes medianos sea más rentable.

3.4 El sistema financiero y la canalización de recursos

Durante los últimos 10 años, las continuas tasas de crecimiento y la modernización del sistema financiero resultaron en el crecimiento de la liquidez del sistema financiero: aumentó de 1.139 millones de nuevos soles en 1990 a 54.809 millones a setiembre del 2000. En términos reales, la tasa de crecimiento promedio anual entre 1990 y 1999 fue de 7,6%. En los años 1999 y 2000 esta tasa fue de 12,2% y 1,7%, respectivamente³.

Una de las características del sistema financiero es la dolarización de los activos y pasivos. En el 2000, el 68% del cuasidinero estaba denominado en moneda extranjera, mientras que la liquidez en moneda extranjera representó el 60% de la liquidez total del sistema financiero, al igual que en 1999. La dolarización ha mostrado, sin embargo, una tendencia decreciente desde 1993 debido a la fuerte disminución de la inflación a partir de ese año. Sin embargo, la dolarización en el Perú es aún sumamente alta, por lo que el Banco Central mantiene un papel bastante limitado en política monetaria: el Banco Central no puede afectar más de un cuarto de la oferta monetaria total. Esto hace que los efectos reales de la política monetaria sean relativamente limitados, inclusive en el corto plazo.

En cuanto a las tasas de interés, durante la presente década la disminución de las mismas se produjo como consecuencia de la estabilidad macroeconómica y

3. Esta tasa se refiere a la tasa de crecimiento de setiembre de 1999 a setiembre del 2000.



de las mejores expectativas futuras que incentivaron la incursión de nuevas empresas financieras nacionales y extranjeras en nuestro mercado. Entre los años 1991 y 2000, en términos anuales, la TAMN (tasa activa promedio en moneda nacional) disminuyó de 244% a 30%, la TAMEX (tasa activa promedio en moneda extranjera) disminuyó de 21% a 14%, la TIPMN (tasa pasiva promedio en moneda nacional) disminuyó de 38% a 10%, y la TIPMEX (tasa pasiva promedio en moneda extranjera) disminuyó de 8% a 5%. A pesar de ello, la tasa de interés activa sigue siendo alta debido a los problemas de solvencia de muchas empresas y la percepción de riesgo del país. De hecho uno de los principales objetivos de la política económica actual es idear mecanismos para reducir el costo del crédito y disminuir el diferencial entre tasas activas y pasivas.

El alto *spread* de las tasas bancarias sugiere deficiencias en la canalización de recursos para las inversiones. Los indicadores financieros para el Perú de los GCR muestran que existe poca profundización en el sistema bancario y un bajo ratio de depósito de dinero en los bancos como porcentaje del PBI: 40,77% según el GCR del 2000 (puesto 49). Sin embargo, existe un nivel importante de capitales en el sistema, pero dadas las crisis que ha sufrido la economía, el otorgamiento de créditos al sector privado ha disminuido considerablemente por el riesgo que esto implica para la banca múltiple. La austeridad crediticia que provocó la salida de capitales externos de corto plazo iniciada a finales de 1998, las dificultades financieras en algunos sectores de actividad y la persistencia de expectativas adversas durante buena parte del año determinaron una merma de la demanda interna (-3%), que desembocó en una reducción del empleo (-6%) y una crisis en el sector financiero (según cifras de la CEPAL). Durante el 2000, la precariedad de la situación financiera obligó a poner en marcha un programa de rescate de las empresas (antes del año 2000 ya habían sido puestos en práctica dos de ellos) y el crédito al sector privado volvió a contraerse.

Para una mejor visión de lo que sucede en la disponibilidad de capitales locales, es importante incluir en el análisis indicadores de las empresas financieras privadas, las empresas estatales y las administradoras de fondos de pensiones, además de la banca múltiple, ya que el conjunto del sistema financiero muestra que el ahorro interno se canaliza por medios diversos, no solo a través de la banca. Incluso, se canaliza por medios fuera del sistema financiero, como es el caso de las pequeñas y medianas empresas, muchas de ellas informales⁴.

4. Este tema se tratará con detalle más adelante.



Cuadro 3.7
Balance del sistema financiero

	1998	1999	2000
Banca múltiple			
Total activo	70.800.932	72.475.117	70.974.053
Total pasivo	64.857.727	66.146.450	63.976.492
Empresas financieras			
Total activo	1.427.568	1.082.307	968.663
Total pasivo	1.186.728	734.097	721.477
Empresas estatales			
Total activo	4.456.823	5.462.546	4.906.078
Total pasivo	3.690.317	4.237.614	3.625.701
Fondo de pensiones			
Total activo		16.902.694	18.932.020
Total pasivo		214.692	293.280
Total patrimonio		16.688.002	18.638.740

Fuente: Superintendencia de Banca y Seguros y Superintendencia de Administradoras de Fondos de Pensiones

A pesar de que la banca múltiple presenta la mayor participación en los recursos con los que cuenta el sistema financiero, las empresas financieras y estatales también cuentan con recursos importantes. Más aun, las administradoras de fondos de pensiones participan en el sistema, por lo que deben ser consideradas en el análisis. Incluso en los GCR podría incorporarse a todos los agentes financieros en los indicadores sobre finanzas, que se encuentran concentrados en el sector bancario.

Los indicadores que se presentan a continuación⁵ señalan que, entre los años 1998 y 2000, los préstamos en moneda extranjera en todo el sistema se retrajeron, lo cual puede ser resultado de inseguridad con respecto a la estabilidad de la moneda nacional, que tuvo como efecto la retención de divisas extranjeras, debido también, como ya se mencionó, a una mayor cautela en el otorgamiento de préstamos por el sector financiero. Esta mayor cautela es producto de una cierta interrupción en la intermediación financiera, producto de la morosidad resultado de la crisis desde 1998 que ha llevado a que el Gobierno haya tenido que intervenir en el rescate de varios bancos privados.

5. El análisis de estos se ha realizado a partir de información de la Superintendencia de Banca y Seguros.



3.4.1 Liquidez del sistema financiero

Para el año 2000 se registró una disminución en el indicador de liquidez (el ratio activo disponible sobre activo total) para todo el sector. La banca múltiple fue la menos afectada (10% de disminución), mientras que el activo disponible respecto del total de activo de las empresas financieras bajó en 50% respecto del año anterior. La contraparte de esta caída generalizada, es el aparente incremento de la participación de las inversiones dentro de los balances, entre los años 1998 y 2000. Durante 1998, el nivel de las inversiones para la parte estatal, la banca, y las empresas financieras fue de 6,14%, 3,12%, 3,89%, respectivamente. Para la banca y las empresas financieras, las inversiones se incrementaron al doble o más respecto de sus niveles en 1998, hasta llegar a 14,24% para empresas estatales y 7,41% para la banca múltiple. Las empresas financieras demoraron un año más para duplicar la participación de las inversiones; para el año 2000, el porcentaje de inversiones fue de 6,72% sobre el activo total, mientras que los porcentajes de los otros dos sectores financieros se mantuvieron.

3.4.2 Las colocaciones en el sistema financiero

Cabe mencionar la concentración de los servicios financieros en la ciudad capital: aproximadamente el 86% de las colocaciones se encuentra en Lima, lo que representa 35 mil millones de nuevos soles, frente a ciudades como Ica y Cuzco, que concentran 450 y 200 millones en colocaciones, aproximadamente, para el año 2000. Un indicador adicional de centralización de estos servicios corresponde al número de agencias por cada 100 mil habitantes. El promedio nacional es de 3,3 agencias; en Lima este indicador supera las 7 agencias por cada 100 mil habitantes; en Huancavelica, por ejemplo, bordea las 0,2 agencias por 100 mil habitantes.

El porcentaje de activos denominados en moneda extranjera dentro del total es alto, tanto para las empresas estatales (64%) como para la banca (aproximadamente 70%). Para las empresas financieras, este porcentaje es moderado (34%). Esto es un indicador de la dolarización de los activos. En el caso de los pasivos, dicho fenómeno predomina en el sector bancario: 73% de los depósitos denominados en moneda extranjera.



3.4.3 Cobertura de los activos del sector financiero

Para el año 2000 se registraron altos niveles de activo líquido para todo el sector, específicamente para las empresas financieras, para las cuales cubre el 480% de las obligaciones inmediatas. Para la banca, el activo líquido cubre el 200% de las obligaciones inmediatas y para las empresas estatales soporta el 86% de las obligaciones inmediatas. Gran parte del activo líquido lo constituyen las colocaciones. La excesiva liquidez y la dolarización se acentúan al analizar el ratio colocaciones en moneda extranjera sobre depósitos denominados de igual manera. Dicho ratio ha estado en crecimiento desde 1998. A partir de un nivel de cobertura de 316% en 1998, aumentó a 460% en 1999 y a 3.174% en el año 2000.

3.4.4 Calidad de los activos y suficiencia de capital

Para el año 2000, del total de cartera atrasada de la banca, empresas financieras y empresas estatales, el 71%, 82% y 32% tenía garantías, respectivamente. Por otro lado, las provisiones con respecto a las colocaciones brutas presentaron niveles altos (95% para las empresas estatales y entre 83% y 88% para las otras áreas financieras). Todo esto indica que, a pesar de haber un nivel alto de cartera con garantías, el nivel de las provisiones (activo negativo) sugiere un mayor riesgo aparente. Esto último resulta de analizar el ratio colocaciones atrasadas menos provisiones sobre colocaciones brutas, que para los tres casos registran un promedio de uno por ciento.

El nivel de provisiones, tanto para la banca múltiple como por las empresas estatales, muestra niveles similares al separar la parte denominada en nuevos soles de aquella en moneda extranjera. El ratio de provisiones en moneda nacional sobre las colocaciones atrasadas en soles y el mismo cociente denominado en moneda extranjera registraron para las empresas estatales 96% y 98%; para la banca, 91% y 87%. Para el caso de las empresas financieras es interesante la superioridad de las provisiones para colocaciones en moneda nacional (177%), con respecto a las denominadas en moneda extranjera (67%). Por último, las reservas de las empresas financieras son muy bajas (5%) en comparación con los niveles del sistema bancario (28%) y de las empresas estatales (38%).



3.4.5 Rentabilidad del sistema financiero

Otro grupo de indicadores importantes son los indicadores de rentabilidad. Los ingresos financieros representan una buena porción de los activos rentables. Para el 2000, este ratio fue de 36% para las empresas financieras, mientras que el ratio de egresos financieros con respecto a los pasivos costeables alcanzó el 13%, aproximadamente. Esto indica que, a pesar de tener un alto nivel de entradas de dinero, las obligaciones son pagadas de manera más lenta que lo que se demora para la banca y la empresas estatales. Estas dos alcanzaron un nivel de ingresos del orden de 13% y 9% sobre el activo rentable, respectivamente. Además, el ratio de egresos sobre pasivos costeables para estas dos fueron de 8% y 10%. Para el caso de las estatales, la rotación de pago es más rápida que aquella de ingresos.

La utilidad neta con respecto al patrimonio efectivo muestra niveles bajos para la banca (3% en el 2000), mientras que para las empresas estatales y financieras se registran niveles más altos (de 26% y 25% respectivamente para el 2000). Finalmente, el margen financiero sobre los ingresos financieros en moneda nacional resulta ser más representativo para las empresas financieras (a fines del 2000 fue de 81,5% frente a 47% para ingresos en moneda extranjera), mientras que para la banca y las empresas estatales los ingresos en moneda extranjera captan la mayor parte del margen financiero (46% para la banca y 75% para las empresas estatales).

3.4.6 Gestión en el sistema financiero

Los costos operativos para las empresas financieras son muy altos, lo que se concluye al analizar el ratio de costos operativos sobre depósitos y obligaciones inmediatas, ya que asciende a 60% aproximadamente en el 2000. Esto indica que los recursos están siendo absorbidos por gastos operativos y no por la cancelación de deudas. En el mismo año, para el caso del sistema bancario y las empresas estatales, el ratio es menor: 7% y 15% respectivamente. Al evaluar los costos operativos como porcentaje del activo rentable, se repite la misma tendencia. Para las empresas financieras, resulta cercano al 15%, mientras que para los otros casos se registra la mitad de porcentaje: alrededor de 7%. Asimismo, este mismo comportamiento se presenta para las empresas estatales al calcular el porcentaje de ingresos que son absorbidos por gastos de personal. Del total de ingresos, el 42% de los mismos es utilizado por concepto



de dichos egresos, mientras que para los demás casos, solo el 16%, aproximadamente es utilizado para ello.

En conclusión, los indicadores presentados muestran que existen ineficiencias en el sector financiero en la canalización de recursos, por el nivel de cartera atrasada y altas provisiones, por la cautela en el otorgamiento de créditos (ambos aspectos fruto de la situación de crisis) y por la significativa incidencia de gastos operativos en la gestión de los agentes del sistema financiero. Esta situación tiene como resultado el puesto que ocupa el Perú en el indicador sobre facilidad de las empresas de acceder a créditos únicamente con un buen plan de negocios y ningún colateral: puesto 56.

Adicionalmente, se encuentra el mercado bursátil. Según el GCR para el 2000, el Perú ocupa el puesto 48 en la variable sobre capacidad de las empresas de levantar fondos a través del mercado bursátil. Incluso, no existe capital de riesgo disponible para nuevos negocios (en el 2000, puesto 56 para esta variable).

Básicamente, el problema del sector financiero tiene, por un lado, a los agentes del mercado preocupados por mantener niveles de rentabilidad y proteger sus pasivos. Sin embargo, se enfrentan a una cartera de clientes relativamente reducida y afectada por la crisis. Es decir, se enfrentan a empresas poco solventes y a un mercado pequeño que no tiene una cultura de ahorro causada también por la poca facilidad de acceder al sistema. Durante el año 2000, fueron 1.700 empresas las que se acogieron al programa de reestructuración patrimonial del Instituto Nacional de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi). Según este organismo, de un total de 159 decisiones sobre empresas insolventes, el 82% de empresas se liquidó y el 18% procedió a reestructuración. Se encuentran también las pequeñas y medianas empresas (PYMES), relativamente aisladas de los mecanismos de acceso a crédito, muchas de ellas operan informalmente y en zonas fuera de Lima, en donde se encuentran concentradas las colocaciones del sistema. Los indicadores financieros de morosidad reflejan que en provincias se encuentra la mayor debilidad: aunque el promedio nacional en octubre del 2000 de la cartera atrasada sobre las colocaciones brutas era de 10,7%, solo en 6 departamentos es menor a este promedio nacional. Por ejemplo, en Puno, la morosidad bordea el 55% y en Ayacucho supera el 30% (ambos en la sierra del Perú).



3.5 La innovación, la tecnología y la creación de nuevas empresas

Entre las mayores desventajas que presenta el país se encuentra el estado de la tecnología (puesto 52 para 1999). El Perú supera solamente a Colombia, que obtuvo el puesto 57. Esta variable es medida a través indicadores como sofisticación tecnológica, número de instituciones de investigación, gastos del sector privado en investigación y desarrollo, número de científicos e ingenieros, compromiso con el gasto en investigación y desarrollo, calidad de la educación matemática y científica. Para el año 2000, este aspecto de la economía se mide a través del indicador de creatividad económica, que incluye tres aspectos: innovación, transferencia tecnológica y *startups*. Para el 2000, el Perú ocupa el puesto 51, el puesto más alto entre los países andinos: Venezuela, Colombia, Ecuador y Bolivia ocupan los puestos 54, 56, 58 y 59, respectivamente.

Cuadro 3.8

Creatividad económica: puestos para el 2000

	Innovación	Transferencia tecnológica	<i>Startups</i>
Bolivia	59	57	57
Colombia	53	54	54
Ecuador	57	58	59
Perú	54	40	56
Venezuela	56	47	56

Fuente: Word Economic Forum (2000). *The Global Competitiveness Report*

El cuadro anterior muestra los puestos para los componentes del indicador de creatividad económica. A pesar de que el Perú se encuentra ligeramente mejor calificado que los demás países, son calificaciones bajas. A partir de estos resultados, se puede decir que lo que debe reforzarse en el Perú es la capacidad de creación de nuevas empresas y de innovación, ya que existe cierta capacidad de transferencia tecnológica.

Los resultados de las encuestas del GCR muestran que existe un bajo nivel de inversión, tanto público como privado, en investigación y desarrollo, que existe una limitada capacidad de absorción de nuevas tecnologías por parte de las empresas, y que la educación en ciencias básicas debe desarrollarse. En este aspecto, la situación del Perú no es muy diferente de la situación de la mayor



parte de países latinoamericanos, los cuales se ubican en posiciones bajas en la clasificación. México destaca porque tiene una mayor competitividad relativa principalmente porque la inversión extranjera directa es una fuente importante de transferencia tecnológica en este país; además, tiene un buen mecanismo de otorgamiento de licencias para tecnología y la mayoría de empresas utiliza Internet para acceder a información general.

Para el 2000, el Perú ocupa el último lugar en cuanto a educación de matemáticas y ciencias. En licencias para tecnología ocupa el puesto 49 y en cuanto a colaboración para la investigación, el 53. Además, en cuanto a la permanencia en el país de intelectuales nacionales, el Perú ocupa el puesto 50. En conclusión, en el 2000 se mantiene la misma tendencia que en 1999 en lo que a tecnología se refiere.

3.6 Gasto en educación y salud

En términos de la calidad de la fuerza laboral, es importante analizar qué ocurre con la inversión en educación y salud, ya que afectan a las primeras etapas del desarrollo económico. Es necesario desarrollar las capacidades de innovación tecnológica y la calidad del capital humano, ya que esto es la base de un crecimiento sostenido en el mediano y largo plazo.

Es ilustrativo conocer la participación del gasto social dentro del PBI. Para el caso de salud, la participación dentro del PBI es de 3% anual, mientras que para educación es de 2% anual, tomando como referencia el periodo 1997-2000⁶. Sin embargo, estos niveles son muy bajos en comparación a otros países: los niveles promedio de gasto en educación en el mundo hasta 1997 se encontraban alrededor de 5% del PBI para países desarrollados y de 4% del PBI para países en desarrollo (Instituto de Estadísticas de la Unesco 2000).

El gasto en salud en el Perú por parte del sector privado para 1997 fue 60,3% del gasto total en salud; aproximadamente el 40% restante corresponde al sector público (INEI). Para Argentina, Brasil, Bolivia y Chile, la brecha entre el gasto en salud por ambos sectores es mucho menor, inclusive en algunos casos la diferencia es menor a un punto porcentual. Ahora bien, la tendencia en países desarrollados es distinta: por ejemplo, en Nueva Zelandia la participación del sector público (72%) supera a aquella para el sector privado en 43%, comporta-

6. Estimación sobre la base de la información del Ministerio de Economía y Finanzas (2000).

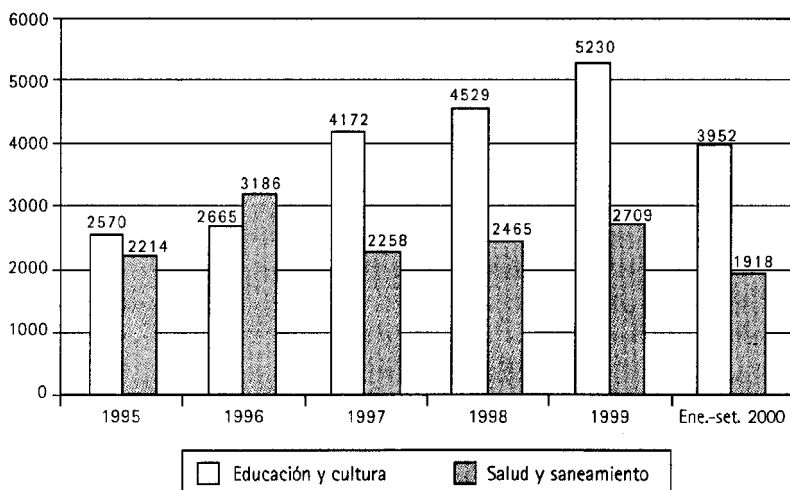


miento similar al de Suiza e Inglaterra, con 69% y 97% para el sector público y 31% y 3% para el sector privado, respectivamente (Organización Mundial de la Salud 2000).

Para el caso de la educación, el 63% de los gastos por dicho concepto en el mundo es efectuado por los gobiernos, mientras que el gasto por parte del sector privado y fondos externos representan 35% y 2%, respectivamente. Para el Perú, el porcentaje de matrículas en el sector educativo privado para el año 1996 alcanzó el 12% para educación primaria y el 16% para secundaria, porcentajes bajos en comparación con el resto de la región, debido principalmente a los efectos del terrorismo en el país. Chile, por ejemplo, registró para ese mismo año 42% y 45%, respectivamente. Otros países desarrollados como Estados Unidos (12% y 10%), Alemania (2% y 7%), Suiza (3% y 8%) tuvieron participaciones por parte del sector privado mucho menores; sin embargo, la participación del sector público en la educación es mucho más importante que la del sector privado (Organización Mundial de la Salud 2000).

Gráfico 3.1

Gasto público en educación y salud
(millones de S/.)



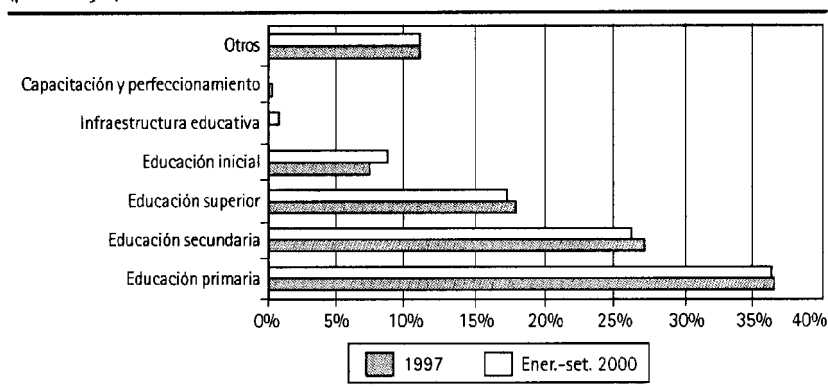
Fuente: Boloña 2000



La estructura de los egresos del Estado peruano para el periodo entre enero y setiembre del 2000 muestra que el 16% y 8% del total de gastos fueron dirigidos a los rubros “Educación y cultura” y “Salud y saneamiento”, respectivamente. Aunque la porción del gasto en salud es la mitad que la de educación, se debe tomar en cuenta que gran parte del gasto está destinado a la asistencia y previsión social, lo que, sumado al rubro salud, da una participación del gasto de 30%.

Sin embargo, se debe profundizar más para poder determinar el nivel de atención que se le da a la educación y a la salud. Para ello, resulta útil analizar la trayectoria del gasto. Es importante resaltar que la tendencia que se presenta en el gráfico anterior para ambos rubros no se produce a partir del año 1995, sino que resulta de un comportamiento sostenido desde 1990. Como muestra el gráfico, el gasto en educación y cultura presenta una tendencia creciente entre 1995 y 1999 y una disminución en el 2000. El gasto en salud y saneamiento se comporta de manera distinta, con un primer pico en 1996, luego del cual sufre una caída de aproximadamente 29%. A partir de 1998 hay evidencia de una paulatina recuperación con un crecimiento anual promedio de 9%.

Gráfico 3.2
Estructura del gasto en educación según programas
(porcentajes)



Fuente: Boloña 2000

Como se muestra en el gráfico anterior, los programas para educación primaria y secundaria ocupan los niveles más altos, con un promedio anual de 36% y 26% del gasto total, respectivamente, seguidos de programas de educación supe-



rior con 17%. Con esto, aproximadamente el 79% de los fondos es utilizado en estas tres áreas, mientras que las demás, como por ejemplo Capacitación y perfeccionamiento e Infraestructura educativa, cuentan con el 1% del gasto total. Así se manifiesta una focalización que podría manifestar descuido hacia otros puntos posiblemente claves para el desarrollo. Sin embargo, los niveles de gasto según programas se han mantenido a lo largo de los últimos cuatro años, con un margen de uno o dos puntos porcentuales de diferencia. Esto brinda consistencia y cierto soporte para los esfuerzos realizados hasta el momento y planificados para el futuro.

En el caso de los esfuerzos hacia la educación que incorporan el componente tecnológico, existen diversos programas que están siendo llevados a cabo, aunque dirigidos mayormente a la educación primaria y secundaria. El Ministerio de Educación ha creado una Comisión Nacional de Nuevas Tecnologías para la Educación para dirigir la línea de acción secuencial en el tema. Existen proyectos como InfoEscuela (dirigido a la introducción de las nuevas tecnologías en la educación primaria), EduRed (que contempla el desarrollo de laboratorios de cómputo y redes educativas en 271 centros educativos de todo el país) y proyectos más pequeños como WorldLinks y Globe Peru. Sin embargo, muchos de estos esfuerzos se encuentran en sus primeras etapas de desarrollo y, por ello, mayormente focalizados en la ciudad de Lima o en las principales zonas urbanas. Por otro lado, aún es necesario que los currículos universitarios incorporen capacitación en las tecnologías de la información y las comunicaciones, y no solo para los profesionales ligados al sector de las telecomunicaciones.

3.7 Calidad de la fuerza laboral

Destaca en el Perú la abundancia de la mano de obra y la regulación del mercado laboral, que permite cierto grado de libertad para la contratación y el despido de personal. Sin embargo, es necesario mejorar tanto el nivel educativo de la fuerza laboral, particularmente en educación primaria y secundaria, como la reconversión de la fuerza laboral. Esto determina una alta proporción de drenaje de capital humano al exterior (puesto 50 en el 2000 para la apreciación de esta variable por parte de los empresarios). México, Chile y Perú son países donde el factor trabajo puede ser un elemento que eleve su competitividad siempre que mejoren aquellos aspectos en los cuales aún falta realizar reformas. Venezuela, Brasil y Argentina aparecen en los puestos más bajos de la clasificación para esta variable por la inflexibilidad de sus mercados laborales y otras limitaciones



de carácter estructural. Según el reporte del 2000, el Perú ocupa el segundo puesto en cuanto a salarios y al impacto del salario mínimo en las decisiones de las empresas. También se observa una clara ventaja competitiva en la legislación laboral peruana.

La tasa promedio nacional de analfabetismo es de 7,2% según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) para el año 2000. La mayor incidencia se encuentra en las zonas rurales: casi 12%, 15% y 17% en la costa rural, selva rural y sierra rural, respectivamente. Para el año 1999, la PEA nacional sumó un total de 7.603 miles de personas, de las cuales la mayor parte está concentrada en Lima y en la costa (46% y 26% respectivamente), mientras que en la sierra y selva juntas se encuentra el 28%.

Por otro lado, el 48% de la población económicamente activa tiene educación secundaria, el 22% solo tiene instrucción primaria, el 30% tiene educación superior. Esta incluye tanto carreras técnicas no universitarias como preparación universitaria. En Lima, el 81% de la PEA tiene al menos educación primaria, mientras que en la sierra y selva, solo el 58% y el 51%, respectivamente. Además solo el 38,2% de la población en edad para trabajar ha tenido acceso a algún tipo de capacitación.

Se observa así, que gran parte del potencial capital humano para actividades innovadoras y creativas se concentra en el área urbana, lo cual hace que los niveles de competitividad se desarrollen de manera muy dispersa. Por otro lado, el hecho de que aproximadamente el 70% de la población esté concentrada en los niveles básicos de educación sugiere que la capacitación de los empleados es todavía baja. Por otro lado, la tecnología aún no es extendida en el proceso educativo y se encuentra centralizada en Lima: de las 271 escuelas conectadas a Internet, 154 de ellas se encuentran en la ciudad capital; en segundo lugar se encuentra el departamento del Cuzco, con 13 escuelas conectadas a Internet, y en Tumbes, Madre de Dios y Huánuco existe únicamente un centro educativo conectado a Internet (información del año 2000 del Ministerio de Educación, Proyecto EduRed).

A partir de lo analizado, resulta interesante observar la distribución de los empleos según sector económico, horas trabajadas y ocupaciones principales. Lo más resaltante es la alta concentración de trabajo no calificado en el área de servicios. Este resultado se muestra tanto para Lima (19%) como en el nivel



general (20%). El nivel de actividad ambulante es también representativa, con un 10% aproximadamente. En consecuencia, la distribución de las ocupaciones indica una tendencia hacia trabajos que requieren poco o ningún grado de calificación (INEI 2000b).

Cuadro 3.9

Población ocupada urbana de 14 años y más según tamaño de la empresa, 1999
(en porcentaje)

	Total	Lima metropolitana
(en miles)	(7.083,1)	(3.195,5)
Micro empresa	72,3	66,8
Pequeña empresa	4,2	5,8
Resto	23,5	27,4

Fuente: INEI 2000b

El cuadro anterior muestra que las microempresas son los centros laborales que mayor empleo involucran: 72,3% de la población ocupada urbana trabaja en ellas. En el resto (empresas grandes y medianas) trabaja el 23,5% de la población ocupada, mientras que en las pequeñas empresas, solo el 4,2%. Este patrón es similar considerando únicamente la población ocupada en Lima Metropolitana.

También según la misma fuente del cuadro anterior, para actividades que si requieren mayor calificación se tiene que los profesionales científicos e intelectuales representan un promedio de 11% de participación sobre el total en ambos casos; los técnicos y trabajadores asimilados son más representativos en Lima (9% en el nivel nacional); y los jefes y empleados de oficina representan el 7% en total. Sin embargo, considerando la participación de los tres grupos mencionados se llega a un 24% del total de la población ocupada, mientras que la actividad informal y el trabajo no calificado representan el 30%. Este último porcentaje no incluye a obreros, vendedores y comerciantes. Así, es más claro que la mayor parte de la población trabaja en actividades que requieren poco grado de instrucción, lo que no significa que no se desarrollen ideas innovadoras e ingeniosas por parte de una población no calificada. Muchas de las ideas de este tipo surgen a partir de las necesidades de las personas; el nivel de desempleo exige que las personas busquen y creen nuevas áreas y actividades laborales. Ejemplos muy ilustrativos se observan en el transporte público: los cobradores de los ómnibuses, las personas que se encargan de tomar el tiempo entre vehículos de transporte público, etc. (INEI 2000b). Otros ejemplos son el desarrollo de



software nacional, la clonación de computadoras y hasta las actividades de piratería. La protección efectiva de los derechos de propiedad intelectual está en proceso de desarrollo, impulsado en la actualidad por el Proyecto Contracopia del Indecopi. En consecuencia, según cifras de la Software Business Alliance, el nivel de piratería en *software* en el Perú ha disminuido más rápidamente que en el resto de países latinoamericanos: de más de 85% en 1994 a 64% en 1998.

Según el siguiente cuadro, respecto del nivel técnico de la fuerza laboral, se tiene que aproximadamente el 10% y 11% del total de matriculados en universidades públicas y privadas, respectivamente, se graduaron en 1994; en 1999 el 12% de estudiantes se graduó de universidades tanto públicas como privadas. Esta misma tendencia se muestra al tomar el número de matriculados que se titulan: dicho porcentaje fluctúa entre 7% para 1994 y 9% para 1999.

Cuadro 3.10

Mano de obra en el mercado: alumnos universitarios

	Universidad pública			Universidad privada		
	1989	1994	1999	1989	1994	1999
Número de postulantes	175.733	217.755	296.793	76.345	62.671	72.202
Número de ingresantes	40.603	44.453	47.760	34.199	38.770	51.998
Número de matriculados	223.098	242.133	243.472	142.143	143.482	168.424
Número de graduados	12.100	22.277	30.165	9.019	15.777	17.790
Número de titulados	7.702	14.618	22.529	3.492	11.439	13.036
% de matriculados que se graduaron*	--	10%	12%	--	11%	12%
% de matriculados que se titularon*	--	7%	9%	--	8%	9%

*El cálculo considera 6 años de estudios universitarios

Fuente: Asamblea Nacional de Rectores

El número de graduados de universidades es muy bajo y se traduce en una fuerza laboral no profesional, lo cual es consistente con el predominio de las carreras técnicas sobre las carreras universitarias. Además, entre los años 1995 y 2000, el número de universidades públicas ha aumentado de 28 a 31; el de universidades privadas, de 29 a 45. Esto brinda un mayor espectro de opciones para los postulantes; sin embargo, existen limitaciones económicas para costear los estudios en alguna universidad privada y una agresiva competencia para ingresar a las universidades públicas. Según muestra el siguiente cuadro sobre las carreras ligadas a la tecnología que se ofrecen en las universidades, los patrones de distribución de las universidades por carreras es similar para las privadas y



públicas. En términos agregados, estas carreras son más ofrecidas en universidades privadas. Esto se debe a que son carreras cada vez más demandadas por la población, en respuesta a la demanda de las empresas por personal calificado en temas tecnológicos y técnicos.

Cuadro 3.11

Carreras que ofrecen las universidades

Carrera profesional	Universidad pública	Universidad privada
Ciencias de la Comunicación (1)	13	9
Ciencias y Tecnologías de la Comunicación	-	1
Computación	4	5
Comunicación Audiovisual	-	1
Ingeniería Electrónica	9	9
Ingeniería Informática (2)	5	8
Ingeniería de Sistemas (1) (2)	15	18
Investigación Operativa	1	-
Producción de Radio, Cine y Comunicación	-	1
Teleinformática	-	1
Ingeniería Industrial (1)	9	16

(1) Carreras más ofertadas

(2) Carreras creadas en nuevas universidades

Fuente: Asamblea Nacional de Rectores

Finalmente, se debe mencionar el número de horas de trabajo promedio. Según información del INEI, la cantidad normal de horas de trabajo es aproximadamente de 45 a la semana. El promedio nacional de horas trabajadas es de 44,2 horas a la semana, lo cual indica una inconsistencia entre lo recomendable u oficial con lo que ocurre en la realidad. Sin embargo, se debe tener en cuenta que la mayoría de la población ocupada labora 60 y más horas semanales (el 27%), mientras que la porción que trabaja de 36 a 47 horas semanales representa el 17% del total, y aquellos en el grupo de 15 a 35 horas semanales representan el 23,6% del total. Así, se logra identificar una fuerza laboral que excede las horas recomendables de trabajo, por lo cual es de esperar que su rendimiento y productividad decrezcan. El exceso de horas laborales se justifica por los bajos niveles de ingreso ya que las personas deben que incurrir en actividades secundarias. El nivel de empleo influye también en las ocupaciones y actividades laborales de la población, ya que en varios casos se tienen empleos de medio tiempo y por ende se buscan otras alternativas paralelas.



Hasta este punto se han desarrollado algunos de los factores que influyen en el entorno de la población económicamente activa en el Perú y que por tanto tienen directa vinculación con los incentivos que se dirigen al sector laboral en lo que se refiere a innovación, iniciativa del personal, creación de ideas, entre otros. Dentro de este marco laboral, otro punto importante en lo que se refiere a la innovación y la creación de empresas es la protección de la propiedad intelectual.

3.8 Propiedad intelectual y tecnología

A pesar de que la posición del Perú en cuanto a la apreciación de los empresarios sobre la protección efectiva de la propiedad intelectual es aún baja (puesto 51 para el 2000), durante la década pasada se ha producido una serie de reformas y reestructuraciones dirigidas a una mayor apertura de la economía y a la promoción de inversiones. Una de estas reformas se dio en el campo del desarrollo y la investigación, lo que es beneficioso para las empresas ya que, en la medida en que la apertura aumenta, la competencia incrementa y obliga a las empresas a mejorar sus procesos productivos, a buscar nuevas formas o maneras de manejar los negocios: a innovar y ser creativos. El facilitar y simplificar los procesos de registro de signos distintivos, derechos de autor, patentes, etc, incentiva y promueve un flujo de nuevas ideas, invenciones e innovaciones por parte de los nacionales y de los extranjeros dentro del país.

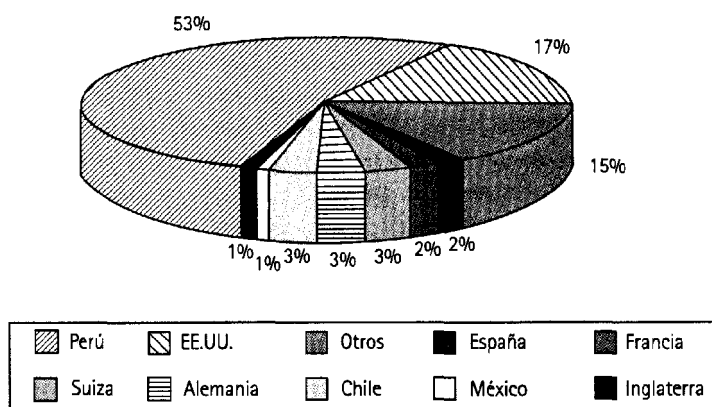
Una reforma importante en lo concerniente a la propiedad intelectual fue la adhesión del Perú al Tratado de Cooperación sobre Patentes (PCT) en enero del 2000, tratado que establece un sistema internacional que permite presentar una única solicitud ante una sola oficina de patentes y que luego dicha solicitud se haga efectiva en otros países que el solicitante designe, sin tener que presentar solicitudes individuales en cada uno de los países, como sucede en el sistema tradicional, lo cual implica la duplicación de costos en el pago de tasas y por el riesgo involucrado. El riesgo se refiere a que los solicitantes, bajo el sistema tradicional, solo gozan de un año para determinar si les conviene o no patentar en países extranjeros, considerando el mercado potencial, el posible valor económico del mismo y el nivel de novedad de la invención. Con el PCT se dispone de hasta un máximo de 30 meses para realizar decisiones y analizar la conveniencia de solicitar una patente en el extranjero. Además, bajo el sistema PCT las tasas se reducen en un 75% para países que poseen un producto nacional bruto (PNB) per cápita menor a US \$3.000.



Con relación a la estructura de la propiedad intelectual en el Perú, según Indecopi, para el periodo comprendido entre enero y noviembre del 2000, del total de solicitudes entregadas, el 77% fue otorgado. De este total casi el 90% corresponde a otorgamiento de signos distintivos, mientras que las invenciones y los derechos de autor representan un 4% y 7%, respectivamente. En consecuencia, un mínimo porcentaje dentro de la propiedad intelectual se adjudica a las invenciones o derechos de autor. Se aprecia también una inmensa participación de los signos distintivos, aspecto que resulta interesante al diferenciar la procedencia de los signos según países.

Gráfico 3.3

Composición del total de signos distintivos en el Perú, según países (1997-1999)



Fuente: Indecopi 2000

Durante el periodo que va de 1993 a 1999 se registraron 86.106 signos distintivos, de los cuales el 46% corresponde al periodo entre 1997 y 1999, lo que indica un crecimiento importante durante los últimos años. Más de la mitad de los signos son de denominación nacional. El único país que muestra una participación relevante es Estados Unidos; los demás conforman pequeñas porciones del total. Cabe aclarar que la mayor parte de dichos signos (68%) son marcas de productos, seguidas por marcas de servicios (26%). Esto proporciona una idea de



la composición del mercado. En términos de competitividad, este es un aspecto que no se toma en cuenta en los GCR, en los cuales la proporción de registro de patentes con considerados uno de los indicadores principales de innovación en el país. Sin embargo, en países en desarrollo como el Perú, los signos distintivos son una indicación del valor agregado de la producción, ya que la transferencia de tecnología es el medio por excelencia de adquisición de esta.

La composición de los derechos de autor sigue el mismo patrón que el de los signos distintivos. El 90% de los derechos de autor es de denominación nacional. Resulta importante distinguir entre los distintos tipos de derechos: el 70% corresponde a obras literarias, mientras que solo el 9% corresponde a *software*, lo que evidencia la poca importancia de la participación del país en el tema de innovación e invenciones.

A pesar de esto, existen avances en el tema de *software* en el Perú. Se ha creado la Asociación Peruana de Software (APESOF), pues, cada vez más, empresas peruanas exportan aplicaciones diseñadas localmente. Según el INEI y el organismo regulador del sector de telecomunicaciones (OSIPTEL), las ventas de *software* en 1998 fueron el 2,8% del total mundial y generaron en el Perú 3.845 puestos de trabajo. Esta industria presenta un potencial enorme de desarrollo pues, en 1999, según el Instituto Peruano de Comercio Electrónico y el Ministerio de Industria existían 150 empresas dedicadas a esta actividad, y hay ya experiencias de exportación de estos productos a mercados andinos, Uruguay y Centro América. Las pequeñas y medianas empresas son potenciales clientes de las empresas de *software*, en particular en el diseño de aplicaciones según las necesidades locales, a medida que la importancia del uso de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) en la economía sea más difundida.

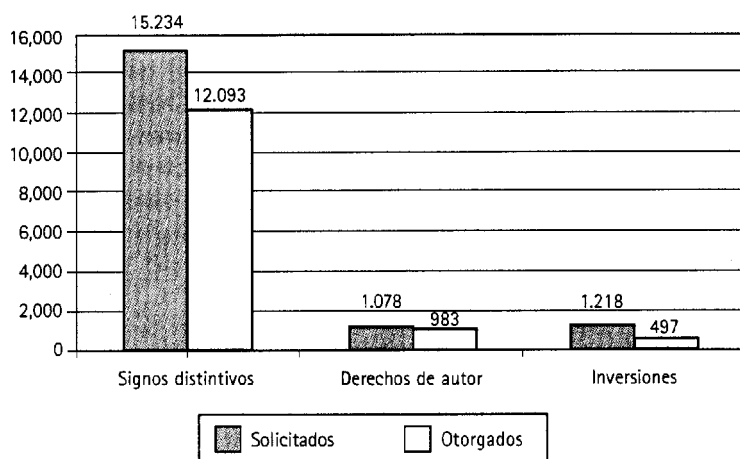
En el caso de las invenciones, el porcentaje de invenciones nacionales respecto del total, corresponde a la mitad de la participación que existe para los signos distintivos. Los demás países muestran mayor representatividad, por ejemplo, 35% y 7% del total para Estados Unidos y España, respectivamente.

El patrón del período entre 1997 y 1999 se mantiene en el año 2000. Para el primer lapso de tiempo se presenta un promedio anual de 12.063 signos distintivos, 395 invenciones y 973 derechos de autor. Las tres cifras muestran una ligera declinación para el año 2000, mas no significativa. Se mantiene la gran



diferencia entre el número de registros de marcas y lemas y el número de registros de invenciones y derechos de autor. Parte de esta brecha tan grande se debe al crecimiento de las transferencias de titularidad en derechos registrados. Para el año 1998, dichos cambios ascendieron a 1.931, de los cuales el 55% correspondía a transferencias y el resto a fusiones. Para 1999, las transferencias alcanzaron el 72%, lo que sugiere también cambios en la estructura de los mercados, tema que va más allá del objeto de estudio de este trabajo.

Gráfico 3.4
Registros de propiedad
(ener.-nov. 2000)



Fuente: Indecopi

Según el GCR para el 2000, las empresas en el Perú no realizan importantes gastos en investigación y desarrollo (puesto 52) y el gasto en estas actividades representa el 0,25% del PNB (puesto 48, superior a Ecuador -puesto 56- y a Colombia -puesto 57). El Perú ocupa el puesto 53 en la apreciación de los empresarios sobre la posición del país en términos tecnológicos; Colombia ocupa el puesto 52 y los demás países andinos se encuentran por debajo de la posición del Perú.



3.9 La creación de nuevas empresas

En este punto es importante tratar varios temas que influyen en la creación de nuevas empresas. Entre estos temas se encuentran: los costos de hacer negocios (que involucra, por ejemplo, la relación entre las municipalidades y los inversionistas, ya sean pequeños, medianos, grandes, nacionales o extranjeros, el otorgamiento de licencias de funcionamiento y otras), la participación de las pequeñas y medianas empresas, el grado de informalidad en la economía y la calidad de la gestión empresarial.

3.9.1 El costo de crear nuevas empresas

En referencia a la constitución de nuevas empresas, es importante analizar el costo que esto significa en términos de recursos y trámites necesarios. En el siguiente recuadro se muestra los costos asociados a constituir nuevas empresas (en este caso, sociedades anónimas con capitales de 10.000 y 50.000 soles, aproximadamente 3.000 y 14.000 dólares respectivamente), algo muy usual en el Perú. A pesar de que el costo total aproximado no es muy alto, al menos en comparación al capital inicial, sería importante considerar también el tiempo que esto requiere, lo que requiere de estudios que se ocupen detenidamente de este tema.

Costo de constitución de nuevas empresas

De manera general, los gastos acarreados por efectos de la constitución de la empresa son los siguientes:

- Gastos notariales (en referencia al monto de capital y por la extensión de la escritura pública)
- Gastos registrales (la tasa a pagar es el 3/1000 del capital social)
- Otros gastos (comprende la inscripción del nombramiento de directores, pago de honorarios de abogado, notario, etc.)

Costos para la constitución de una empresa (sociedad anónima o de responsabilidad limitada):

- Búsqueda de nombre de la empresa en registros públicos: 5 nuevos soles
- Derechos de abogado: 180 - 250 nuevos soles



- Derechos registrales (registros públicos y notario): 350 - 450 nuevos soles
- Trámites del contador y seguimiento de la constitución: 150 - 200 nuevos soles

Total rango aproximado: US\$ 200 - 260

Referencia: capital entre 10.000 y 50.000 nuevos soles y 4 socios

Existen actividades cuyas empresas, con solo su inscripción para efectos tributarios en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), obtienen en forma automática su registro en los ministerios competentes, así como las autorizaciones y permisos o licencias sectoriales necesarias para iniciar sus actividades, además del registro correspondiente en la Entidad Social de Salud (EsSalud)⁷, sin perjuicio del trámite que dichas empresas deben efectuar ante la Municipalidad. Sin embargo, otras actividades se encuentran fuera de este beneficio. Estas deben someterse a la verificación de distintos órganos gubernamentales, luego de inscribirse en el RUC⁸. Las inversiones extranjeras destinadas al capital de una empresa, así como las formalizadas contractualmente con una empresa peruana, incluyendo las asociaciones en participación y cualquier otra forma de asociaciones de riesgo, deberán registrarse ante la Comisión Nacional de Inversiones y Tecnologías Extranjeras (CONITE). Para tal efecto, se debe presentar una solicitud, adjuntando la documentación necesaria según el tipo de aporte efectuado⁹. En todos los casos, se debe tramitar la Licencia Municipal de Funcionamiento ante la Municipalidad de la jurisdicción¹⁰.

De nuevo, surge el tema del tiempo, ahora referido al otorgamiento de licencias y autorizaciones por parte de las distintas entidades. Los procedimientos administrativos de las entidades gubernamentales se encuentran sistematizados en los Textos Únicos de Procedimientos Administrativos (TUPA). En estos se contemplan los plazos, junto con las disposiciones sobre silencio administrativo (positivo o negativo). Sin embargo, muchas veces los plazos no se cumplen y tampoco las sanciones por quejas o vencimiento de plazos. Las trabas

7. Antes llamado Instituto Peruano de Seguridad Social (IPSS).

8. Entre estos organismos se encuentran el Ministerio del Interior, el Ministerio de Defensa, el Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), el Ministerio de Agricultura, el Ministerio del Interior, la Dirección Nacional de Industrias, la Dirección Nacional de Turismo, la Dirección General de Circulación Terrestre (concesión de rutas, permiso de operación o constancia de empadronamiento).

9. Certificación de la canalización de los aportes a través del sistema financiero nacional, póliza de importación emitida por la administración de aduanas, o certificación del registro de marca, patente u otro elemento de propiedad industrial expedido por el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y Protección a la Propiedad Intelectual (Indecopi).

10. Para ello, debe presentarse: formato otorgado por la Entidad Social de Salud (EsSalud), RUC, libro de planillas sellado por el Ministerio de Trabajo y licencia de funcionamiento o registro industrial según sea el caso.



burocráticas deben ser sancionadas fuertemente y, de ser posible, los funcionarios estatales deben incorporar los costos de causar estas barreras a través de mecanismos monetarios o no monetarios.

3.9.2 La informalidad y la participación de las pequeñas y medianas empresas en la actividad empresarial

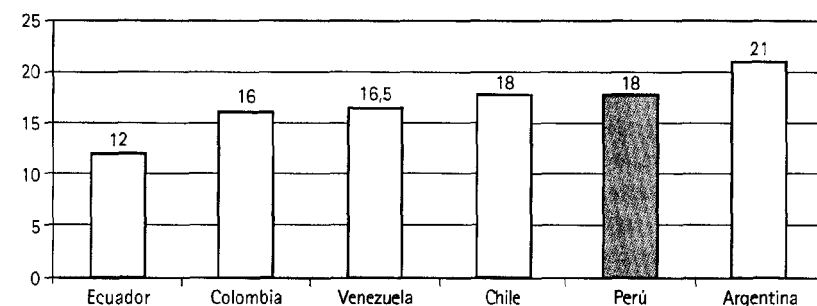
Otro aspecto importante para una economía en desarrollo como la peruana consiste en la incidencia de la actividad informal sobre la actividad económica. En el Perú, se estima que la informalidad alcanza el 30% o más de la actividad privada empresarial. Además, el nivel de subempleo llega al 43,4%, según cifras para 1999 del INEI, hecho que está detrás del grado de informalidad existente.

Un tema importante para la actividad informal es el de los impuestos. El impuesto al valor agregado (Impuesto General a las Ventas, IGV) es muy alto para las empresas informales y es un desincentivo para que ingresen al sector formal: 18% se encuentra por encima del promedio latinoamericano. Como se muestra en el siguiente gráfico, el IGV en el Perú supera al de Ecuador, Colombia y Venezuela. Las empresas se enfrentan a la competencia de empresas informales, que pueden establecer precios 18% más bajos e incluso presentan una estructura de costos aun menores ya que evaden otras presiones tributarias, como el Impuesto a la Renta o el Impuesto Extraordinario de Solidaridad. Para los informales, la posibilidad de acceder al crédito fiscal generado por el pago del impuesto al valor agregado no es muy factible, pues, por lo general, sus proveedores son también informales y pagar el impuesto en sus compras implicaría que estos se regularicen ingresando al sector formal, con la consiguiente subida de precios de venta al trasladar el 18% a los clientes. Por otro lado, para los inversionistas extranjeros, el IGV es también alto, como se muestra en el gráfico 3.5, y esto interviene en las decisiones de localización de inversiones.

Según datos de la OIT, en el período 1990-1998 en América Latina, la participación del sector formal en la creación de nuevos empleos fue de aproximadamente 10%, 13% y 16% en las pequeñas, medianas y grandes empresas, respectivamente. Los mismos datos para el sector informal muestran que casi el 30% de los nuevos empleos son trabajos independientes, aproximadamente el 20% se realiza en microempresas y alrededor del 11% corresponde al servicio doméstico.



Gráfico 3.5
Impuesto al valor agregado
(porcentajes)



Fuente: Banco Mundial, 2000

Ahora bien, el acceso del sector informal al sector formal impone costos. Según datos de 1990, también de la OIT, el tiempo de espera perdido en días de trabajo que implica lo anterior es muy diverso entre países y sectores. Por ejemplo, para el caso de una empresa industrial en Chile, el número horas de trabajo perdidas es de 65 días, mientras que para una empresa similar en Ecuador está en el rango 180-240 días. Para el mismo año, en el caso de una empresa comercial en Venezuela, toma entre 170 y 310 días; en Bolivia, entre 15 y 30 días. Un estudio elaborado para el Perú por el Instituto Libertad y Democracia, para 1983, muestra que el 84,21% de los costos de acceso a la formalidad por parte de una pequeña empresa industrial en Lima corresponde a los costos de espera (medidos en utilidades perdidas luego de transcurrido el 50% del tiempo de espera); el 15,79% corresponde a costos por los trámites necesarios, siendo el concepto más significativo las licencias de funcionamiento que otorgan las municipalidades.

La existencia de la Comisión de Acceso a los Mercados del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y la Protección de los Derechos de Propiedad Intelectual (Indecopi) muestra los avances que se han venido realizando para que la creación de nuevos negocios responda a un proceso transparente y ágil en sus reglas de juego. Durante el año 1999 el 30% de los procedimientos seguidos en contra de las municipalidades ante la Comisión de Acceso a los Mercados del Indecopi (de un total de 27 procedimientos) ha sido por temas



vinculados a licencias de funcionamiento. Para el año 2000, el número de procedimientos vinculados a estos temas alcanza el 29% del total de procedimientos iniciados ante la Comisión (al 15 de noviembre del año 2000). Sin embargo, cabe aclarar que el número de procedimientos o expedientes no equivale al número de comerciantes que han participado en los mismos, pues es usual que estos realicen sus denuncias colectivamente.

El potencial de las pequeñas y medianas empresas es enorme: representan casi el 98% de las empresas existentes y contribuyen en alrededor del 40% del PBI. A pesar de esto, las PYMES se caracterizan por su baja productividad, especialmente en términos de calidad de empleo, aunque absorben aproximadamente el 79% del empleo existente (cifras del INEI). Es importante crear vínculos entre las universidades locales y el sector empresarial y reforzar los existentes, esto permitirá mejorar las capacidades de la fuerza laboral y potenciar las actividades de investigación y desarrollo de productos y servicios según las necesidades locales.

Por otro lado, aunque ya se ha tratado la situación del sistema financiero en el país, es importante mencionar que afecta también a las pequeñas y medianas empresas. El Perú ocupa el puesto 56 para el 2000 en el indicador sobre trabas financieras para el establecimiento de nuevos negocios. Por un lado, la informalidad es una barrera al acceso a los créditos del sector bancario: el esquema microfinanciero es más difundido como una alternativa de financiamiento, a pesar de que el costo que impone a los pequeños empresarios es más elevado que el de la banca tradicional por involucrar montos pequeños de préstamos. Por otro lado, tal como ya se ha señalado, la crisis ha determinado una mayor cautela en el otorgamiento de préstamos, especialmente cuando las empresas no cuentan con buenas garantías.

Los proyectos empresariales ligados a las tecnologías de la información, de acuerdo con lo analizado en el punto anterior sobre el sistema financiero, no cuentan con capitales de riesgo disponibles. Las llamadas incubadoras de proyectos ligados a las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC) se encuentran focalizadas aún en pocos proyectos y generalmente de la ciudad de Lima. Son las ONG las que pueden desempeñar una función importante, a través de la creación de vínculos entre empresarios, centros de capacitación y universidades, para buscar fondos para poner en práctica proyectos innovadores.



3.9.3 La calidad de la gestión empresarial

Sobre la base de algunos de los indicadores del GCR del 2000, puede concluirse que no existe una cultura empresarial difundida entre el sector privado en el Perú, por lo que se muestran los mismos resultados del análisis realizado en la primera sección de este documento. Es necesario combatir esta carencia mediante la difusión de la información pertinente para que los empresarios tengan contacto con diversas experiencias y estrategias de negocios en diversos temas. Los empresarios deben reconocer la importancia de invertir en el capital humano de su empresa, creando los incentivos para mantener esa mano de obra más preparada. Deben reconocer también la importancia de la satisfacción de los consumidores, con lo que estos adquieren mayor sofisticación y las empresas pueden utilizar estrategias de mercadeo y calidad para diferenciarse de sus competidores. Los beneficios de todo esto deben ser difundidos para que sean incorporados en la cultura empresarial. Los mismos lazos que se mencionaron líneas arriba, entre las ONG, el sector académico y el sector privado, son el mecanismo idóneo para ello.



4. Propuestas

En la primera sección se ha realizado una descripción de los factores que intervienen para determinar la competitividad del Perú y en la segunda sección se ha profundizado en el análisis del crecimiento de la economía peruana para identificar las causas del crecimiento del Perú, y si estas se encontraban fundamentadas en los factores de competitividad del GCR. En ambas secciones, la conclusión ha sido la misma: aún existen muchos aspectos que deben ser desarrollados y que justamente son los factores que fundamentan un desarrollo sostenible y de largo plazo. En la tercera sección se detallan los temas más importantes para el Perú, bajo el enfoque del GCR del 2000, y se completa esta información con datos más precisos.

En esta sección del documento, se vuelven a tratar esos temas desde dos puntos de vista complementarios: las políticas necesarias para mejorar y fortalecer la competitividad del país y la necesidad de que cierta información debe también ser tomada en cuenta en el análisis de los GCR, para que la realidad de la economía peruana y otras economías se vea adecuadamente reflejada en estos reportes lo que, a su vez, permita tomar mejores decisiones de política.

Como ya se ha establecido, a lo largo de los años no ha habido un programa estructurado y coherente de modernización de la estructura productiva peruana. Una primera conclusión del presente trabajo consiste en la necesidad de políticas que ataquen comprensivamente y eficientemente los problemas que impiden un crecimiento sostenido a mediano y largo plazo en el Perú. Las reformas microeconómicas de las que ya hemos hablado deberían haber cumplido con lo anterior, pero no ha sido así.



Más aun, los factores en los que el Perú ha tenido un pobre desempeño, según los indicadores de competitividad del GCR, son justamente aquellos a través de los cuales se desarrollan los incrementos de productividad más importantes. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estos indicadores no toman en cuenta incrementos en la competitividad por la acumulación de recursos naturales, que, como se ha visto, sí resultan importantes para el desarrollo de mediano plazo de una economía como la peruana. De esta forma, considerando otros factores además de los del GCR, la posición del Perú podría estar ligeramente subestimada. No obstante, el GCR sí proporciona una guía y pautas sobre los aspectos estructurales que sostienen la competitividad de una economía y debe ser tomado en cuenta.

Uno de estos temas se refiere a la necesidad de fomentar y fortalecer el ahorro interno y la inversión doméstica. Aunque estos planteamientos son muy generales, son la base para el desarrollo de aquellos sectores que permiten la innovación tecnológica y la acumulación de capital humano y contribuyen a hacer del país una localización atractiva para la inversión extranjera y nacional. Ahora bien, en la tercera sección se han tratado algunos temas en forma más particular, ya que las recomendaciones de política y propuesta sobre indicadores puede ser más precisa y formar parte de una agenda inmediata de acción.

Un tema importante y que está siendo desarrollado en el Perú es el de la regulación ambiental y sus impactos en las actividades de inversión. En los GCR, deberían ser considerados los efectos de la capacidad de países como el Perú para sostener un rápido crecimiento económico a través del comportamiento exportador de sectores fuertemente regulados frente a los menos regulados. Esto se mide en la producción de productos contaminantes en países con regulaciones ambientales estrictas o laxas y a través de los efectos directos de los costos que la regulación impone en las empresas sobre la inversión y el crecimiento de la productividad.

Por otro lado, se ha tratado el tema de la apertura y el papel de los flujos comerciales. Para ambos temas, es esencial el desarrollo de la infraestructura física y de los servicios logísticos que involucran la comercialización de bienes. Una recomendación de política muy importante que se desprende del análisis realizado se refiere al proceso de privatizaciones y concesiones de infraestructura pública. Es necesario que este proceso siga adelante y se concluya para que la eficiencia en la administración y en la provisión de servicios aumente. En el caso de los puertos, esto permitirá aumentar el grado de sustituibilidad portuaria fundamentada en eficiencia y descentralizar las operaciones que se llevan a cabo en el puerto del Callao.



En relación al estado de la infraestructura, en los GCR se podría realizar una mejor evaluación de esta a través de vincular el servicio portuario y el servicio de comunicación terrestre. Pero esto implica obtener información detallada sobre la calidad de los caminos que conectan los puertos con las ciudades (por ejemplo, con las ciudades que se mencionan en el cuadro 3.2) para tener una mejor aproximación a los costos de transporte que involucra la comercialización de productos.

Asimismo, el indicador de costo por kilómetro de transporte aéreo entre dos ciudades principales, incluido en el GCR para el 2000, podría ser potenciado al incorporar algún indicador de calidad, que, por ejemplo, podría estar en función de tiempo o frecuencia.

Es importante evaluar la posibilidad de disminuir la incidencia de los costos administrativos en la comercialización, de ser posible, para agilizar este proceso, especialmente si llegaran a constituir barreras burocráticas en el caso de servicios aún bajo el ámbito de acción del Gobierno. Por lo pronto, se necesita esclarecer las reglas y ponerlas en conocimiento de los agentes económicos. También es importante evaluar qué tipo de sanciones deben establecerse para que los que generan costos por una deficiente gestión los incorporen en su propia gestión. En cuanto a las entidades estatales, esto puede conseguirse a través de mecanismos no monetarios.

Por último, en términos de apertura, a partir del análisis realizado, se concluye que la política económica y de integración comercial del Perú debe tomar en cuenta la dinámica en los flujos comerciales en los países con los que compete el país, especialmente en términos de atracción de inversiones, para elaborar políticas mejor orientadas a hacer del país una localización propicia para la realización de estas. La estructura arancelaria debería ser revisada en los casos de bienes de capital e insumos que no se producen en el Perú, para dinamizar la creación de industria alrededor de estos insumos y bienes. Es decir, por ejemplo, el Perú debería establecer un arancel similar al de sus pares andinos para la importación de algunos bienes de capital, como es el caso de equipos tecnológicos.

Otra propuesta de política específica se orienta al Impuesto General a las Ventas (IGV). Se ha visto que es un costo considerable en la importación de bienes. En términos de localización de inversiones, existen proyectos de larga maduración de la inversión realizada (un lapso de tiempo considerable desde que se invierte hasta que se empieza a generar ingresos). Este es el caso de las privatizaciones y



concesiones y de proyectos de exploración o proyectos que requieren la importación de bienes de capital o insumos. Durante el período de maduración de la inversión, una medida para atraer a esta, consiste en establecer la recuperación anticipada del IGV, con lo que los costos iniciales pueden ser menores a los actuales. Hay que recordar que, aunque existen países con impuestos al valor agregado más altos, varios de los países andinos presentan un menor porcentaje, por lo que, analizando otras condiciones, pueden ser potencialmente mejores localizaciones para la inversión.

En términos de la información de los GCR, la comparación de los costos de importación y exportación entre países, en especial entre países andinos, resultaría muy reveladora en términos de políticas y medidas que se deberían adoptar para incrementar la competitividad.

Como ya se ha mencionado, en el Perú no existe una estrategia general de seguimiento de los productos de exportación en otros mercados, especialmente para las empresas exportadoras medianas y pequeñas, cuyos volúmenes de exportación no son muy grandes. Debe implementarse un mecanismo de coordinación entre exportadores o en el nivel del Gobierno (como imagen del país), de tal forma que exista un seguimiento a través de, por ejemplo, centros de distribución establecidos en los principales mercados extranjeros de exportación (o puertos). De esta manera, se podrían aprovechar las economías de escala que esto crea y la posibilidad de que la exportación de volúmenes medianos sea más rentable.

Un segundo tema tratado en la sección anterior se refiere al sistema financiero y la canalización de recursos. A pesar de que uno de los principales objetivos de la política económica actual es reducir el costo del crédito y disminuir el diferencial entre tasas activas y pasivas, debe ser parte de una política integral que considere los diferentes medios por los que se canalizan recursos. Como una mejor aproximación de la capacidad financiera de la economía (bajo "Finanzas" en los GCR), deberían incorporarse a todos los agentes financieros en los indicadores sobre finanzas, especialmente en lo que a activos del sector se refiere. Muchos de estos indicadores se encuentran concentrados en el sector bancario; sin embargo, existen temas financieros que pueden ser más precisos sobre los agentes del sector financiero que involucran.

Sobre este tema se han analizado una serie de indicadores que podrían ser incluidos en los GCR, como (i) el nivel de provisiones (que es un indicio más preciso del riesgo



que enfrentan los bancos), (ii) la velocidad con que el público y las empresas cancelan sus obligaciones con el sistema financiero, (iii) participación de los gastos del sistema (por ejemplo, gastos operativos o cancelación de deudas) como indicador de eficiencia operativa, (iv) el número de agencias financieras por cada 100 mil habitantes para evaluar la disponibilidad de estos servicios al público (o los servicios que se ofrecen vía Internet), entre otros.

El hecho de que, en el Perú, el sistema financiero se enfrenta a empresas poco solventes y a un mercado pequeño que no tiene una cultura de ahorro, causada también por la poca facilidad de estas de acceder al sistema, se aúna a que el mercado bursátil se encuentra poco desarrollado, como muestra el GCR para el 2000. Incluso, no existe capital de riesgo disponible para nuevos negocios. Adicionalmente, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) se encuentran relativamente aisladas de los mecanismos tradicionales de acceso a crédito. Todos estos son temas que se deben tomar en cuenta al realizar propuestas de política que, para este caso, deben orientarse a una política estructural en la cual el Gobierno siente las bases para que los mecanismos privados de distribución de capitales se dinamicen. El esquema microfinanciero podría ser también incorporado en el análisis de los GCR, de forma que economías de una estructura como la del Perú estén adecuadamente reflejadas.

El tercer tema de mayor importancia, tratado en la sección anterior, se refiere a la innovación, tecnología y creación de nuevas empresas en el Perú. La conclusión y recomendación principal sobre este punto consiste en que debe reforzarse la capacidad de creación de nuevas empresas y de innovación, ya que existe cierta capacidad de transferencia tecnológica.

La preparación y la calidad de la mano de obra es fundamental en este sentido. Los niveles de gasto según programas se han mantenido relativamente estables, lo que brinda consistencia y capacidad de crear sobre los esfuerzos realizados hasta el momento y planificar otros futuros. En el Perú, la inversión pública en capacitación y perfeccionamiento y en infraestructura educativa representan el 1% del gasto público total en educación. El grueso se dedica a educación primaria, secundaria y superior. Ahora bien, debe evaluarse la posibilidad de destinar mayores recursos a capacitación e infraestructura, que aún son insuficientes, a través de la colaboración con el sector privado. Es decir, la necesidad de mano de obra calificada por parte del sector privado puede servir para determinar el tipo de preparación que se requiere, con lo que se pueden diseñar proyectos de capacitación tecnológica, para generar mayor



valor agregado en el capital humano, aprovechándose la experiencia del Gobierno en proyectos destinados a la educación primaria y secundaria.

Esta colaboración es importante para que los esfuerzos se realicen en forma descentralizada y según las necesidades locales. Una primera colaboración podría ser, por ejemplo, en la incorporación en el currículo universitario de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), y no solo para los profesionales ligados al sector de las telecomunicaciones. Reforzar la reconversión laboral también debe ser un objetivo de este tipo de colaboración.

Según el análisis que se ha realizado, gran parte del potencial capital humano para actividades innovadoras y creativas se concentra en el área urbana, lo cual hace que los niveles de competitividad se desarrollen de manera muy dispersa. La política educativa en el nivel de las TIC debe considerar este hecho y difundir los beneficios de capacitar a la mano de obra local para sus propias necesidades. Las microempresas de todo el Perú son los centros laborales idóneos para ello, pues, a pesar de que la mayor parte de la población trabaja en actividades que requieren poco grado de instrucción, esto no significa que no se desarrollen ideas innovadoras e ingeniosas por parte de una población no calificada.

Indicadores de la calidad y disponibilidad de la fuerza laboral son el número de graduados universitarios de universidades públicas y privadas, el número de técnicos graduados, la evolución del número de estudiantes en universidades e institutos técnicos (para realizar comparaciones), entre otros. Un acercamiento a la productividad y rendimiento de la mano de obra consiste en el número de horas laboradas frente al número de horas recomendables de trabajo. En general, en el Perú el exceso de horas laborales se justifica por los bajos niveles de ingreso que determina que las personas realicen actividades secundarias.

Ahora bien, considerando la capacidad innovativa de la fuerza laboral y las empresas, los registros de patentes no son un indicador tan preciso de lo que ocurre en la economía, ya que la innovación se da en otros ámbitos. La superioridad de registros de signos distintivos, frente al número de invenciones y derechos de autor, es un indicador de ello. El Perú posee una economía cuyo mecanismo de acercamiento a la tecnología consiste en la transferencia tecnológica. Los signos distintivos reflejan en alguna proporción la tecnología transferida que se acomoda a las necesidades y realidades locales. El GCR debería incluir una variable de este estilo, para reforzar aquella elaborada en términos cualitativos (a través de encuestas).



A pesar de que solo el 9% de los derechos de autor registrados corresponde a *software*, lo que evidencia la poca importancia de la participación del país en el tema de innovación e invenciones, existen avances importantes en este tema. Se ha creado la Asociación Peruana de Software (APESOPT), y hay un número creciente de empresas peruanas que exportan aplicaciones diseñadas localmente. Esta industria presenta un potencial enorme de desarrollo: las pequeñas y medianas empresas son potenciales clientes de las empresas de *software* según sus necesidades locales, esta demanda se incrementará a medida que la importancia del uso de las TIC en la economía sea más difundida.

Por último, en cuanto a la capacidad de creación de nuevas empresas, se han mencionado algunos datos, como los pasos que se requieren seguir para establecerlas. A pesar de que el costo total aproximado no es muy alto, sería importante considerar también el tiempo que esto requiere y que este dato se incluya en los GCR, ya que estos son de amplio uso de los inversionistas para las decisiones de localización de inversiones.

En estas decisiones también intervienen los procedimientos administrativos que se requieren realizar ante el Gobierno. En el Perú, estos procedimientos se encuentran sistematizados en un formulario, llamado Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA), que contempla también los plazos para los trámites¹. En el caso de otorgamiento de licencias y autorizaciones, muchas veces los plazos no se cumplen y las sanciones por quejas o vencimiento de plazos tienen poco poder. Las trabas burocráticas deben ser sancionadas fuertemente y, de ser posible, los funcionarios estatales deben incorporar los costos que causan estas barreras.

Finalmente, la creación de una cultura de gestión empresarial, que no existe como tal en el Perú, requiere, de nuevo, la creación de vínculos entre las universidades locales y el sector empresarial y reforzar los existentes, para mejorar las capacidades de la fuerza laboral y potenciar las actividades de investigación y desarrollo de productos y servicios según las necesidades locales. De esta forma la comunidad empresarial asumirá como una inversión en activos, en particular, la capacitación de la mano de obra y la incorporación de las TIC en sus actividades. Es necesario propagar la cultura empresarial, mediante la difusión de la información pertinente para que los empresarios tengan contacto con diversas experiencias y estrategias de negocios en diversos temas a lo largo de todo el territorio nacional.

1. Incluso, están en proceso de ser utilizadas completamente vía Internet.



Bibliografía

AIOS, Comisión de Estadísticas (1999). *Los regímenes de capitalización individual en América Latina*. Boletín Estadístico AIOS N° 2.

Arena, Marco y Pedro Tuesta (1999). "El objetivo de la intervención del banco central: ¿el nivel del tipo de cambio, la reducción de la volatilidad cambiaria o ambos?: un análisis de la experiencia peruana 1991-1998", en *Estudios Económicos*. Banco Central de Reserva del Perú, N° 5, pp. 61-88.

Barro, Robert J. y Xavier Sala-i-Martin (1995). *Tecnological Diffusion, Convergence and Growth*. Cambridge: NBER, (Working Paper Series 5151).

Boloña Behr, Carlos (2000). *Transparencia del gasto público*. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas.

Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard (2000). *Readiness for the Networked World: A Guide for Developing Countries*. Universidad de Harvard, Grupo sobre Tecnologías de la Información.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2000). *Balance preliminar de las economías de América Latina y el Caribe 2000*. Santiago de Chile: Naciones Unidas.

GCR (*The Global Competitiveness Report*) vea World Economic Forum.

Hamaguchi, Nobuaki (ed.) (2000). *Peru's New Perspectives on Trade and Development-Strategic Integration with the Global Economy*. Institute of Developing Economies Spot Survey, IDE-JETRO.

Instituto de Estadísticas de la Unesco (2000). *Facts and Figures 2000*.

Instituto Nacional de la Competencia y Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi). (2000). *Promoviendo un marco institucional para la valorización de la propiedad intelectual en el Perú*. Lima: Indecopi, Área de Estudios Económicos (Documento de trabajo 005). Documento web en formato PDF: <http://www.indecopi.gob.pe/upload/transparencia/documentosdetrabajo>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2000a). *Encuesta Nacional de Hogares 1999*. Dirección Técnica de Demografía y Estudios Sociales, Lima. [en particular las secciones "Perú: características del empleo urbano" y "Perú: mercado laboral urbano y género].

----- (2000b). *Perú: mercado laboral urbano y género (Enaho 1999)*. Lima.



----- (1992). *Perú: estadísticas del sector informal*. Lima.

Katz, Jorge (1999). *Reformas estructurales y comportamiento tecnológico: reflexiones en torno a las fuentes y naturaleza del cambio tecnológico en América Latina en los años noventa*. CEPAL, (Serie Reformas Económicas 13).

Krugman, Paul (1996). *Pop Internationalism*. Massachussets: Massachussets Institute of Technology.

Ministerio de Educación (2000). *Boletín Oficial del MED*, Volumen N° 4, Lima, noviembre 2000.

National Center for Education Statistics (2001). *Digest of Education Statistics 2000, Compendium January 2001*. U.S. Department of Education, Office of Educational Research and Improvement. Enero.

Organización Mundial de la Salud (OMS) (2000). *The World Health Report 2000*. Ginebra.

Porter, Michael E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York: Free Press.

Seminario de Marzi, Bruno y Arlette Beltrán (1998). *Crecimiento económico en el Perú 1985-1995: nuevas evidencias estadísticas*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, (Documento de Trabajo 32).

Shimitzu, Tatsuya (2000). "The Diversification of Export Products: Expanding Non-Traditional Agricultural Exports (NTAEs)", en Hamaguchi (2000).

Thorp, Rosemary y Geoffrey Bertram (1978). *Perú 1890-1977: Growth and Policy in an Open Economy*, Londres: McMillan.

Unesco (United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization) (2000), *World Education Report 2000*. Ginebra.

World Economic Forum (2000). *The Global Competitiveness Report 2000*. Ginebra.

----- (1999). *The Global Competitiveness Report 1999*. Ginebra.

----- (1998). *The Global Competitiveness Report 1998*. Ginebra.

----- (1997). *The Global Competitiveness Report 1997*. Ginebra.

----- (1996). *The Global Competitiveness Report 1996*. Ginebra.



Páginas Web consultadas:

Asamblea Nacional de Rectores del Perú, Departamento de Informática y Documentación. <http://www.anr.org.pe>

Banco Central de Reserva del Perú. <http://www.bcrp.gob.pe>

Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi). <http://www.indecopi.gob.pe>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. <http://www.inei.gob.pe>

Instituto Peruano de Comercio Electrónico. <http://www.ipce.org.pe>

Ministerio de Economía y Finanzas. <http://www.mef.gob.pe>

Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales. <http://www.mitinci.gob.pe>

Ministerio de Transportes y Comunicaciones. <http://www.mtc.gob.pe>

Organización Internacional del Trabajo. <http://www.oit.org>

Superintendencia de Banca y Seguros. <http://www.sbs.gob.pe>

Superintendencia Nacional de Aduanas. <http://www.sunad.gob.pe>



Anexo

Cuadro 1
Costos portuarios comparados

Costos comparativos- servicio a las naves (US\$)		
Nave:180 metros/eslora		
TRB de la nave 24000		
Carga: contenedores, 20 horas de permanencia		
Descripción	T. P. Callao	Ptos. Chilenos
Gastos de autoridades		
Capitanía:		
Recepción	650	150
Salida	650	150
Faros y balizas	2.885	2140
Sanidad marítima		
Sanidad agrícola	90	40
Servicio de salud	0	360
Aduanas	50	144
Subtotal gastos autoridades	4.325	2.984
Maniobras		
Practicaje	960	134
Alquiler de lancha	358	32
Remolcadores	2.645	3.710
Subtotal de maniobras	3.640	3.876
Gastos de puerto		
Uso de amarradero	2340	4320
Gaveros	400	260
Tarifa única portuaria		7.200
Subtotal gastos de puerto	2.740	11.780
Gastos de agencia		
Vigilancia	162	228
Comunicaciones	250	200
Otros gastos (coordinación)	100	100
Comisión de agencia	1.350	1350
Subtotal gastos de agencia	1.862	1878
Total	2.567	20.518

Costos comparativos: tarifas por servicios de carga (US\$)		
Descripción CARGA DIRECTA	Callao	Ptos. Chilenos
CARGA DIRECTA		
Uso de muelles		
Contenedor lleno de 20 pies	80	76
Contenedor lleno de 40 pies	120	115
Contenedor vacío de 20 pies	20	69
Contenedor vacío de 40 pies	30	98
Carga fraccionada	10	7
Carga sólida a granel	3	1
CARGA INDIRECTA		
Transferencia contenedores de 20' y 40'	15	26
Manipuleo contenedores de 20' y 40'	15	50
Transferencia carga fraccionaria	3	10
Manipuleo de carga fraccionaria	3	10
Costos por tonelada		
Contenedor lleno de 20 pies	6	8
Contenedor lleno de 40 pies	6	7
Carga fraccionada	16	27
Costo promedio por TIM	7	11

Nota: Los costos de la maniobras en el caso del Callao corresponden a empresas privadas
Fuente: ENAPU 2001

**Cuadro 2****Costos de importación: bienes de capital (US\$)****Radar, sonar, etc.**

Fecha de registro	20/06/00	Desagregación	
Partida Arancelaria:	9014900000	Valor FOB	32.914,43
Vía de transporte	Vía aérea	Pantalla para sonar	7.811,28
País de origen	Japón	Radar	1.169,15
País de adquisición	EE.UU.	Sonar	239,34
Peso bruto	201	Flete	
Valor FOB US\$	32.914,43	Pantalla para sonar	105,37
Fletes	444	Radar	15,77
Seguros	655,37	Sonar	322,86
CIF. US\$	3.401,38	Seguros	655,37
CIF. S/.	11.881,02	Pantalla para sonar	156,23
Ad valorem	40,81	Radar	20,46
Imp. Promoción Municipal	7,62	Sonar	478,68
I.G.V.	60,95	Flete incluye (en US\$	
Servicio de despacho	6	Tasa por kg	17
Total	10.944,66	Peso por cobrar	240
Pagos a agente de aduanas (US\$)		Sub total	408
Gastos operativos	70	Gtos de gasolina	36
Seguro SAID	2,58	Total	444
Transporte	60		
Movilidad y fotocopia	20		
Comisión 1/	182,11		
Sub total	334,69		
I.G.V.	60,24		
Total por pagar	394,93		
Documentos			
Informe de verificación	250		
Estado de la mercancía			
Manifestado (kgs)	202		
Bultos	2		
Buenos (kgs)	201		
Butos	2		
Malos (kgs)	0		
Bultos	0		
Recibido (kgs)	201		
Bultos	2		

1/ El débito de la comisión está incluido en el pago correspondiente a la declaración única de Aduanas

Fuente: Agencia de Aduanas Atlanta S.A.

Elaboración propia


Cuadro 3
Costos de importación: bienes de consumo (US\$)

Pasas, ciruelas, damascos, etc.

(canal naranja)

Fecha de registro	13/09/00	Desagregación	
Partida Arancelaria:	806200000	Valor FOB	26.303,40
Vía de transporte	Marítima	Pasas	9.926,40
Puerto	Callao	Ciruelas	3.402,00
País de origen	Chile	Damascos	2.350,00
País de adquisición	Chile	Duraznos secos con carozo	3.400,00
Peso bruto	19.45015	Duraznos secos sin carozo	2.350,00
Valor FOB US\$	26.303,40	Nueces peladas	4.875,00
Fletes	740,00	Fletes	740,00
Seguros	657,59	Pasas	279,26
Flete	740,00	Ciruelas	95,71
CIF. US\$	27.700,99	Damascos	66,11
CIF. S/.	96.953,47	Duraznos secos con carozo	95,65
Ad valorem	297,00	Duraznos secos sin carozo	66,11
Sobre tasa A/V	74,00	Nueces peladas	137,15
Imp. Promoción Municipal	561,00	Seguro	657,59
I.G.V.	492,00	Pasas	248,16
Servicio de despacho	6,00	Ciruelas	85,05
Total	5.430,00	Damascos	58,75
Pagos a agente de aduanas (US\$):		Duraznos secos con carozo	85,00
Gastos operativos	50,00	Duraznos secos sin carozo	58,75
Documentos de Aduana	15,00	Nueces peladas	121,88
Comisión 1/	221,61	Flete incluye (en US\$)	
Sub total	286,61	O/F US\$ 700/Por Cnt.20	700,00
I.G.V.	51,59	BAF US\$ 40/Por Unidad	40,00
Total por pagar	338,20		
Otros documentos			
Informe de verificación	250,00		
Certificado de Origen 2/			
Estado de la mercancía			
Manifestado (kgs)	202,00		
Bultos	2,00		
Buenos(kgs)	201,00		
Bultos	2,00		
Malos(kgs)	0,00		
Bultos	0,00		
Recibido(kgs)	201,00		
Bultos	2,00		

1/ Dentro de la comisión está incluido el pago correspondiente a la Declaración Única de Aduanas (DUA).

2/ Dado que Chile es parte de la Comunidad Andina, goza de descuentos, en este caso, solo paga IGV.

Nótese que estos descuentos se refieren a los adeudos declarados en la DUA.

Fuente: Agencia de Aduanas Atlanta S.A.

Elaboración propia



Cuadro 4
Costos de importación: bienes intermedios (US\$)
(canal rojo)

Fecha de registro	20/06/00
Partida Arancelaria:	1108120000
Via de transporte	Maritima
Puerto	Callao
País de origen	US
País de adquisición	US
Peso bruto	19,25
Valor FOB US\$	4.310,00
Fletes	1.200,00
Seguros	53,88
CIF. US\$	5.563,88
CIF. S/.	19.434,63
Ad valorem	668,00
Sobre tasa	
Imp. Promoción Municipal	125,00
I.G.V	997,00
Servicio de despacho	6,00
Total	1796,00
Pagos a agente de aduanas (US\$):	
Aforo físico	30,00
Servicio extraordinario	23,00
Comisión 1/	80,00
Cobertcont	11,86
Trámite documentario	45,00
Teledespacho	10,00
Sub Total	199,86
I.G.V	35,97
Total	235,83
Otros documentos	
Informe de verificación	250,00
Certificado de Origen 2/	
Multas (gastos DUI)	
Cambio partida arancelaria	65,60
Multa boletin quimico	84,80
Tributos dejados de pagar:	
IGV	45,00
IPM	5,50
Sobretasa adicional	278,00
Total	478,90
Gastos DUI 3/	
Impuestos	Ad 2.124,00
Step Cargo	59,00
Senasa	34,09
Neptunia	442,47
	Peso neto
Manifestado (kgs)	1900
Encontrados (kgs)	19

Desagregación	
Fletes	1.200,00
Bolsas	760,00
Peso kgs. c/u	25,00
Tarifa	0,29
Total	5.510,00
FOB	4.310,00

1/ Dentro de la comisión se incluye el pago correspondiente a la Declaración Única de Aduanas (DUA).

2/ Dado que Chile es parte de la Comunidad Andina, goza de descuentos, en este caso, solo paga IGV. Nótese que estos descuentos se refieren a los adeudos declarados en la DUA.

3/ Estos gastos son pagados por el agente de aduanas y reembolsados por el cliente.

Fuente: Agencia de Aduanas Atlanta S.A.

Elaboración propia



Cuadro 5

Costos de exportación: bienes manufacturados (US\$)

Polos de algodón (varios)

Fecha de registro	04/10/00	Desagregación	
Partida Arancelaria:	6114200000	Pagos a la aerolínea	
Vía de transporte	Aérea	T-shirt para mujer y hombre	320
País de origen	Perú	Polo para mujer	130
País de destino	Chile	Peto para mujer	230
Peso bruto (kgs)	783	Peso bruto (kgs)	783
Valor FOB US\$	23.571,49	Tarifa	0,8
Pagos a la aerolínea	626,4	Total	626,4
Otros pagos:			
Otros cargos por pagar al agente	23,6		
Otros cargos por pagar al transportista	86,13		
Total	736,13		
Otros documentos			
DUA (Declaración Única de Aduanas)	250		

Fuente: Agencia de Aduanas Atlanta S.A.

Elaboración propia



Documentos de trabajo

- 1 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *Lineamientos para un programa de estabilización de ajuste drástico*, Lima: CIUP-Consorcio 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-Consorcio de Investigación Económica, 1992, 42 pp.
- 3 Portocarrero S., Felipe, *Religión, familia, riqueza y muerte en la élite económica. Perú 1900-1950*, Lima: CIUP-Consorcio 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-Consorcio de Investigación Económica, 1992, 60 pp.
- 5 Velarde, Julio y Martha Rodríguez, *De la desinflación a la hiperestanflación. Perú 1985-1990*, Lima: CIUP-Consorcio de Investigación Económica, 1992, 71 pp.
- 6 Portocarrero S., Felipe y Luis Torrejón, *Las inversiones en valores nacionales de la élite económica. Perú: 1916-1932*, Lima: CIUP-Consorcio 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, *Frenesi 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-Consorcio 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 período 1991-1993*, Lima: CIUP-Consortio 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-Consortio 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-Consortio de Investigación Económica, 1996, 217 pp.
- 26 Yamada, Gustavo y José Luis Ruiz, *Pobreza y reformas estructurales. Perú 1991-1994*, Lima: CIUP-Consortio 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. ¿Influyen 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, 108 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, 112 pp.
- 45 Araoz, Mercedes; Carlos Casas y Silvia Noriega, *Atracción de la inversión extranjera directa en el Perú*, Lima: CIUP, 2002, 108 pp.

Este libro se imprimió en el sistema
Digital de Publicaciones por Demanda
de **CECOSAMI**
Av. Manuel Villavicencio 825 Lince
Telf.: 421-0022