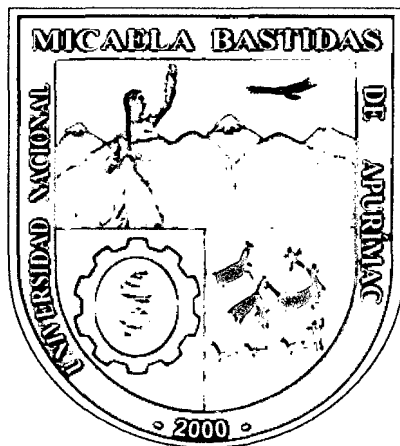


**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



# **LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURIMAC**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**GROVER GUILLÉN GUZMÁN**

**ASESOR: LIC. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO**

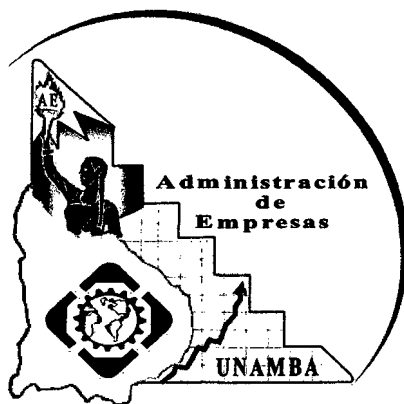
**Abancay, diciembre de 2011  
PERU**



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC	
CÓDIGO	MFN
AEM E 2011	BIBLIOTECA CENTRAL
FECHA DE INGRESO:	23 JUL. 2013
Nº DE INGRESO:	00369

369

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURIMAC**  
**FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**  
**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**



# **LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURIMAC**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**GROVER GUILLÉN GUZMÁN**

**ASESOR: LIC. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO**

**Abancay, diciembre de 2011  
PERU**



# **LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURÍMAC**



## DEDICATORIA

*A Syd*

*Recuerda cuando eras joven, brillabas como el sol*

*Sigue brillando, diamante loco...*

*(R. Waters)*

*A Pepa*

*Como deseo, como deseo que estuvieras aquí...*

*Corriendo sobre la misma tierra vieja...*

*(R. Waters)*

*A Kurt*

*Es mejor quemarse que apagar-se lentamente...*

*El rey ha muerto pero no lo olvidamos...*

*(N. Young)*

## **AUTORIDADES DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC**

**PRESIDENTE** : Msc. JORGE SEGUNDO CUMPA REYES  
**COMISIÓN DE ORDEN Y GESTIÓN**

**VICEPRESIDENTA ACADÉMICA** : Dra. ELA LEYLA ESTRADA ORÉ  
**COMISIÓN DE ORDEN Y GESTIÓN**

**VICEPRESIDENTE ADMINISTRATIVO** : Dr. MANUEL ISRAEL HERNÁNDEZ GARCÍA  
**COMISIÓN DE ORDEN Y GESTIÓN**

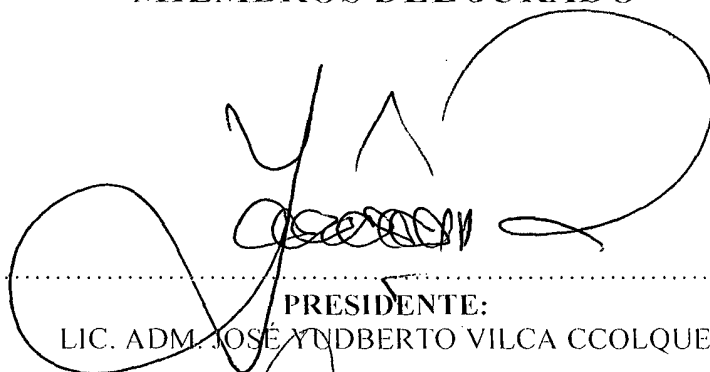
## **AUTORIDADES DE LA FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN**

**DECANO** : Lic. ROBER ANIBAL LUCIANO ALIPIO

**DIRECTORA EAPAE** : Lic. ROSARIO LETICIA VALER MONTESINOS



## MIEMBROS DEL JURADO



**PRESIDENTE:**  
LIC. ADM. JOSÉ YNDBERTO VILCA CCOLQUE



**PRIMER MIEMBRO**  
MG. MARCIAL GUZMÁN FALCON



**SEGUNDO MIEMBRO**  
MG. JOSÉ ABDÓN SOTOMAYOR CHAHUAYA

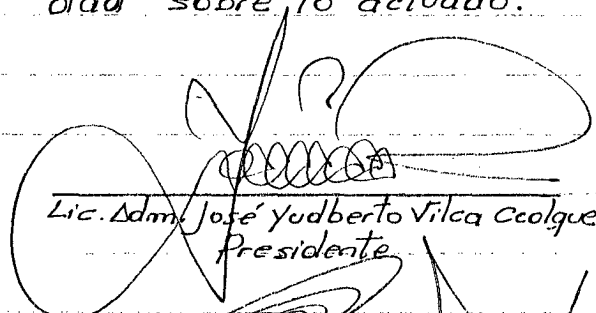
## Acta de Sustentación y Defensa de Tesis Abancay, 28/12/2012.

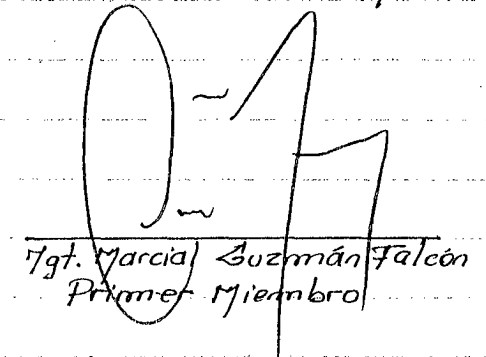
En el Auditorio de la Facultad de Administración de la ciudad Universitaria del Distrito de Tamburco - Abancay - Apurímac, siendo las 04:00 pm. del día miércoles veintiocho de Diciembre del año Dos Mil Once, en cumplimiento al Memorandum Múltiple N° 091-2011-EDPAE-FA-UNAMBA, que comunica fecha y hora de sustentación de tesis del Bachiller GROVER GUILLEN SUZMÁN, intitulada "Los factores de Competitividad en las Empresas del sector Industria Manufactura de la Región Apurímac", Proyecto Aprobado mediante Resolución N° 060-2010-D-FA-UNAMBA. y Dictamen que pronuncia por unanimidad APTO, para que pueda realizar la defensa de su tesis, el cumplimiento al Reglamento de Grados y Títulos, siendo los jurados de evaluación y sustentación de Tesis los siguientes profesionales:

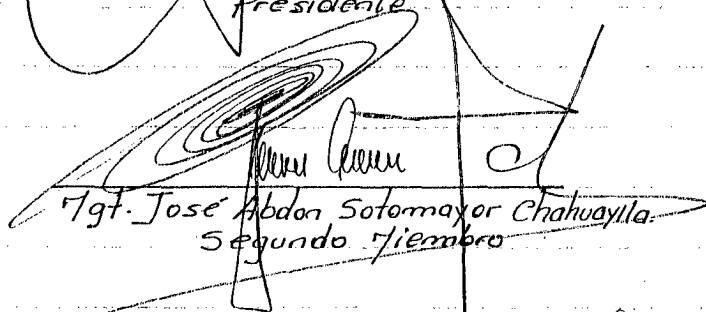


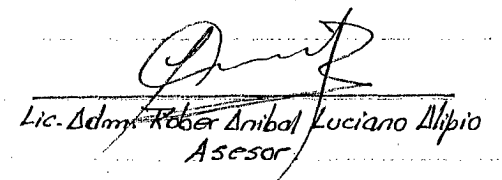
- Lic. Adm. José Yuberto Vilca Ccolque — Presidente
- Tgt. Marcial Guzmán Falcon — Primer Miembro
- Tgt. José Abdon Sotomayor Chahuaylla — Segundo Miembro
- Lic. Adm. Rober Anibal Luciano Alipio — Asesor

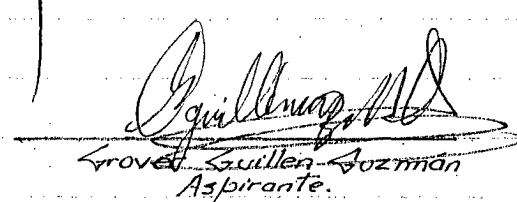
En cumplimiento de las atribuciones emanadas en el Reglamento General de Grados y Titulos, se procedió al acto académico programado; aperturando con la sustentación oral y lectura de conclusiones y recomendaciones, para luego; proceder a la rueda de preguntas y réplicas sobre el tema de investigación, por cada uno de los componentes del jurado evaluador. Culminando éste acto académico los miembros del jurado en forma privada procedieron a la deliberación de la calificación, culminando -- con la siguiente deliberación en la calificación con la nota de 15 - (Quince.). Finalmente, el jurado de evaluación y sustentación de tesis, hará llegar por escrito al aspirante, las observaciones pertinentes para su levantamiento y empastado final. Dándose por concluido el acto académico programado a horas 18:30p. del mismo día; firmando al pie los presentes en señal de conformidad sobre lo actuado.

  
 Lic. Adm. José Yuberto Vilca Ccolque  
 Presidente

  
 Tgt. Marcial Guzmán Falcon  
 Primer Miembro

  
 Tgt. José Abdon Sotomayor Chahuaylla  
 Segundo Miembro

  
 Lic. Adm. Rober Anibal Luciano Alipio  
 Asesor

  
 Tgt. Guillen Guzmán  
 Aspirante



## INDICE DE CONTENIDO

<b>I. INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>1</b>
<b>II. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Teorías y enfoques estilizados sobre el concepto de Competitividad.....</b>	<b>6</b>
2.1.1 Michael Porter: La Ventaja Competitiva de las Naciones .....	7
2.1.1.1 El diamante de la ventaja nacional.....	8
2.1.1.1.1 Condiciones de los Factores .....	10
2.1.1.1.2 Condiciones de la Demanda .....	12
2.1.1.1.3 Industrias relacionadas y de apoyo .....	14
2.1.1.1.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las firmas .....	16
2.1.1.1.5 El diamante como sistema .....	17
2.1.1.1.6 El papel del Gobierno.....	19
2.1.1.2 La agenda de la empresa .....	20
2.1.1.3 El rol del liderazgo .....	20
2.1.2 Competitividad Sistémica .....	21
2.1.2.1 Los niveles de la Competitividad sistémica .....	25
2.1.2.1.1 Nivel meta .....	25
2.1.2.1.2 Nivel macro .....	27
2.1.2.1.3 Nivel micro .....	28
2.1.2.1.4 Nivel meso.....	29
2.1.3 Mario D. Tello: Los Factores de Competitividad en el Perú.....	32
2.1.4 El Enfoque de Competitividad del World Economic Forum (WEF) .....	37
2.1.4.1 Los 12 pilares de la competitividad .....	37
2.1.4.1.1 Primer Pilar: Instituciones.....	37
2.1.4.1.2 Segundo Pilar: Infraestructura .....	38
2.1.4.1.3 Tercer Pilar: Estabilidad macroeconómica .....	39
2.1.4.1.4 Cuarto Pilar: Salud y Educación Primaria .....	40
2.1.4.1.5 Quinto Pilar: La educación superior y capacitación .....	40
2.1.4.1.6 Sexto Pilar: La eficiencia del mercado de bienes .....	41
2.1.4.1.7 Séptimo Pilar: la eficiencia del mercado laboral.....	42
2.1.4.1.8 Octavo Pilar: Sofisticación del mercado financiero .....	42
2.1.4.1.9 Pilar Noveno: Preparación tecnológica.....	43
2.1.4.1.10 Pilar Décimo: El tamaño del mercado .....	44
2.1.4.1.11 Undécimo Pilar: La sofisticación de negocios.....	45
2.1.4.1.12 Duodécimo Pilar: La innovación .....	46
2.1.4.2 La interrelación de los 12 pilares.....	47
<b>2.2 Niveles y ámbitos de la Competitividad.....</b>	<b>47</b>
2.2.1 Competitividad en el ámbito nacional o de una economía .....	48
2.2.2 Competitividad en el ámbito regional.....	51
2.2.3 Competitividad en el ámbito industrial .....	53
2.2.4 Competitividad en el ámbito empresarial .....	55
<b>2.3 El Concepto de Competitividad y los factores de competitividad .....</b>	<b>59</b>

Página | i



2.3.1	El Concepto de Competitividad.....	59
2.3.2	Los Factores de Competitividad.....	62
2.3.2.1	El entorno macroeconómico de la economía .....	62
2.3.2.2	El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales .....	64
2.3.2.3	La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones .....	67
2.3.2.4	La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada .....	69
2.3.2.5	El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política economía .....	71
2.3.2.6	El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.....	73
2.3.2.7	La dotación y calidad de los recursos humanos .....	77
2.3.2.8	La tecnología .....	78
2.3.2.9	La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters .....	81
2.3.2.10	Las prácticas empresariales .....	85
<b>2.4</b>	<b>Marco Conceptual.....</b>	<b>87</b>
2.4.1	Macroeconomía.....	87
2.4.2	Mercados financieros .....	87
2.4.3	Mercado de capitales .....	88
2.4.4	Instituciones .....	88
2.4.5	Política económica .....	89
2.4.6	Infraestructura.....	89
2.4.7	Política ambiental .....	89
2.4.8	Recursos humanos .....	90
2.4.9	Capacitación.....	91
2.4.10	Tecnología .....	91
2.4.11	Tecnologías de la información y comunicación .....	92
2.4.12	Capacidades tecnológicas .....	92
2.4.13	Innovación.....	92
2.4.14	Clúster .....	93
2.4.15	Red empresarial .....	93
2.4.16	Prácticas empresariales .....	94
2.4.17	Competitividad .....	94
2.4.18	Ventaja Competitiva .....	95
2.4.19	Cadena de Valor.....	95
2.4.20	Productividad .....	95
2.4.21	Empresa .....	96
2.4.22	Sector industrial .....	96
2.4.23	Industrias Manufactureras.....	96
<b>III.</b>	<b>METODOLOGÍA .....</b>	<b>97</b>
3.1	Tipo y nivel de investigación .....	97
3.1.1	Tipo de Investigación.....	97
3.1.2	Nivel de Investigación.....	97
3.2	Método y diseño de investigación .....	97



3.3	Población.....	97
3.4	Muestra.....	99
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos .....	101
<b>IV.</b>	<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....</b>	<b>102</b>
4.1	El contexto .....	102
4.1.1	El contexto económico .....	103
4.1.1.1	El contexto económico del país .....	103
4.1.1.2	Contexto económico de la región .....	108
4.1.2	Contexto Empresarial .....	109
4.1.2.1	Contexto empresarial del país.....	109
4.1.2.2	Contexto empresarial de la región.....	115
4.2	Los factores de competitividad en el Perú y la región Apurímac.....	117
4.2.1	Perú en el Global Competitiveness Report (GCR) .....	118
4.2.1.1	Metodología del Global Competitiveness Report (GCR) .....	118
4.2.1.2	Posición Relativa de Perú en el Global Competitiveness Report (GCR) .....	120
4.2.2	Apurímac en el Índice de Competitividad Regional en el Perú .....	121
4.2.2.1	Metodología del Índice de Competitividad Regional en el Perú .....	121
4.2.2.2	Posición relativa de Apurímac en el Índice de Competitividad Regional del Perú 2010 .....	122
4.3	Los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.....	123
4.3.1	Estado de los factores de competitividad .....	123
4.3.1.1	Los factores externos al ámbito de las empresas .....	124
4.3.1.1.1	El entorno macroeconómico de la economía .....	124
4.3.1.1.1.1	Superávit/Déficit del Gobierno .....	127
4.3.1.1.1.2	Tasa de Ahorro Nacional.....	130
4.3.1.1.1.3	Inflación .....	132
4.3.1.1.1.4	Spread en la tasa de interés .....	134
4.3.1.1.1.5	Deuda Pública .....	137
4.3.1.1.2	El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales .....	140
4.3.1.1.2.1	Sofisticación del mercado financiero .....	144
4.3.1.1.2.2	Facilidad de acceso a préstamos.....	151
4.3.1.1.2.3	Disponibilidad de capital de riesgo .....	157
4.3.1.1.2.4	Índice de Derechos legales .....	161
4.3.1.1.2.5	Cobertura del Sistema Financiero .....	164
4.3.1.1.2.6	Penetración del sistema financiero.....	167
4.3.1.1.3	La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones .....	171
4.3.1.1.3.1	Derechos de propiedad.....	178
4.3.1.1.3.2	Protección de la propiedad intelectual.....	180
4.3.1.1.3.3	Independencia Judicial .....	184



4.3.1.1.3.4	Carga de regulación de gobierno .....	189
4.3.1.1.3.5	Eficiencia del marco legal para la solución de controversias .....	194
4.3.1.1.3.6	Favoritismo en las decisiones gubernamentales .....	199
4.3.1.1.3.7	Transparencia de la política de gobierno .....	205
4.3.1.1.3.8	Número de trámites necesarios para iniciar un negocio .....	209
4.3.1.1.3.9	Tiempo requerido para iniciar un negocio .....	213
4.3.1.1.3.10	Costo necesario para iniciar un negocio .....	218
4.3.1.1.4	<b>La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada .....</b>	<b>222</b>
4.3.1.1.4.1	Calidad de infraestructura total .....	225
4.3.1.1.4.2	Calidad de carreteras .....	229
4.3.1.1.4.3	Calidad de infraestructura de transporte aéreo .....	234
4.3.1.1.4.4	Calidad de suministro eléctrico .....	238
4.3.1.1.4.5	Líneas telefónicas .....	243
4.3.1.1.4.6	Red vial .....	248
4.3.1.1.4.6.1	Red vial nacional .....	249
4.3.1.1.4.6.1.1	Densidad de red vial nacional asfaltada .....	249
4.3.1.1.4.6.1.2	Red vial nacional asfaltada .....	250
4.3.1.1.4.6.2	Red vial departamental .....	251
4.3.1.1.4.6.2.1	Densidad red vial departamental asfaltada .....	252
4.3.1.1.4.6.2.2	Red vial departamental asfaltada .....	253
4.3.1.1.4.6.3	Red vial vecinal .....	254
4.3.1.1.4.6.3.1	Densidad de la red vial vecinal asfaltada .....	255
4.3.1.1.4.6.3.2	Red vial vecinal asfaltada .....	256
4.3.1.1.4.7	Energía eléctrica .....	257
4.3.1.1.4.8	Carga transportada por vía aérea .....	261
4.3.1.1.4.9	Comunicaciones .....	262
4.3.1.1.4.9.1	Densidad telefonía fija .....	267
4.3.1.1.4.9.2	Telefonía fija .....	267
4.3.1.1.4.9.3	Densidad telefonía celular .....	268
4.3.1.1.4.9.4	Telefonía celular .....	269
4.3.1.1.5	<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica</b> 270	
4.3.1.1.5.1	Eficacia de la política antimonopolio .....	278
4.3.1.1.5.2	Alcance y efecto de los impuestos .....	288
4.3.1.1.5.3	Tasa total de impuesto .....	293
4.3.1.1.5.4	Rigidez de empleo .....	297
4.3.1.1.5.5	Flexibilidad de determinación de salarios .....	303
4.3.1.1.5.6	Prácticas de contratación y despido .....	308
4.3.1.1.5.7	Salarios y productividad .....	314
4.3.1.1.6	<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental</b> 319	
4.3.1.1.6.1	Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales .....	322
4.3.1.1.6.2	Flexibilidad de las regulaciones ambientales .....	324
4.3.1.2	<b>Los factores internos al ámbito de las empresas</b> .....	<b>331</b>
4.3.1.2.1	La dotación y calidad de los recursos humanos .....	331
4.3.1.2.1.1	Nivel de educación de trabajadores .....	332



4.3.1.2.1.2	Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada.....	333
4.3.1.2.1.3	Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación .....	333
4.3.1.2.1.4	Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento .....	334
4.3.1.2.1.5	Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías .....	335
4.3.1.2.2	La tecnología .....	336
4.3.1.2.2.1	Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos .....	337
4.3.1.2.2.2	Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos) .....	338
4.3.1.2.2.3	Promedio de periodo de tiempo de renovación de y/o cambio de maquinarias y equipos .....	338
4.3.1.2.2.4	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico .....	339
4.3.1.2.2.5	Porcentaje de empresas con acceso a teléfono .....	340
4.3.1.2.2.6	Porcentaje de empresas con acceso internet .....	340
4.3.1.2.2.7	Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales .....	341
4.3.1.2.3	La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters. ....	341
4.3.1.2.3.1	Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial .....	342
4.3.1.2.3.2	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores .....	343
4.3.1.2.3.3	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas .....	343
4.3.1.2.3.4	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores .....	344
4.3.1.2.4	Las prácticas empresariales.....	344
4.3.1.2.4.1	Grado de instrucción o formación del administrador o gerente de la empresa .....	346
4.3.1.2.4.2	Porcentaje de empresas que tienen administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios.....	347
4.3.1.2.4.3	Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación .....	348
4.3.1.2.4.4	Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico.....	348
4.3.1.2.4.5	Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita los objetivos y estrategias empresariales .....	349
4.3.1.2.4.6	Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama .....	349
4.3.1.2.4.7	Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo.....	350
4.3.1.2.4.8	Porcentaje de empresas que agrupan formalmente sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo .....	350
4.3.1.2.4.9	Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo.....	351
4.3.1.2.4.10	Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva.....	352
4.3.1.2.4.11	Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios .....	352
4.3.1.2.4.12	Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada .....	353



4.3.1.2.4.13	Porcentaje de empresas que registran y controlar sus costos de producción...	353
4.3.1.2.4.14	Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja .....	354
4.3.1.2.4.15	Porcentaje de empresas hacen uso de la contabilidad .....	354
4.3.1.2.4.16	Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos .....	355
4.3.1.2.4.17	Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado .....	356
4.3.1.2.4.18	Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing .....	356
4.3.1.2.4.19	Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones en promoción .....	357
4.3.1.2.4.20	Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos .....	357
4.3.1.2.4.21	Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones .....	358
4.3.1.2.4.22	Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad .....	358
4.3.1.2.4.23	Porcentaje de empresas que implementan planes y programas de abastecimiento.....	359
4.3.1.2.4.24	Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción .....	360
4.3.1.2.4.25	Porcentaje de empresas implementan programas de gestión y control de operaciones .....	360
4.3.1.2.4.26	Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión.....	361
4.3.1.2.4.27	Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias .....	361
4.3.1.2.4.28	Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera .....	362
4.3.1.2.4.29	Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios .....	363
4.3.2	Grado de desarrollo de los factores de competitividad .....	363
4.3.2.1	Los factores externos al ámbito empresarial .....	364
4.3.2.1.1	El entorno macroeconómico de la economía .....	364
4.3.2.1.2	El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.....	366
4.3.2.1.3	La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones .....	369
4.3.2.1.4	La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada .....	374
4.3.2.1.5	El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica .....	377
4.3.2.1.6	El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental. ....	380
4.3.2.2	Los factores internos al ámbito empresarial .....	382
4.3.2.2.1	Dotación y calidad de los recursos Humanos .....	382
4.3.2.2.2	Tecnología.....	385
4.3.2.2.3	La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters. ....	387
4.3.2.2.4	Prácticas empresariales.....	389
V.	<b>CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>394</b>



5.1 Conclusiones.....	394
5.2 Recomendaciones.....	397
<i>BIBLIOGRAFÍA</i> .....	406
<i>ANEXOS</i> .....	417



## INDICE DE TABLAS

Tabla 3.1. Distribución de empresas del sector industria manufactura en la región Apurímac	98
Tabla 3.2. Distribución de muestra según provincias de Apurímac	100
Tabla 3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos empleados en la investigación	101
Tabla 4.1. Apurímac: Valor Agregado Bruto Valores a Precios Constantes 1994 (Miles de Nuevos Soles)	108
Tabla 4.2. Perú: Distribución de las empresas formales según rango de tamaño	112
Tabla 4.3. Posición relativa del Perú en el The Global Competitiveness Report durante el periodo 2007-2010	120
Tabla 4.4. Posición relativa de la región Apurímac en el Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	122
Tabla 4.5. Posición relativa del Perú en el Pilar Estabilidad Macroeconómica del Global Competitiveness Report 2009-2010	125
Tabla 4.6. Posición relativa del Perú en el Pilar Estabilidad Macroeconómica del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	125
Tabla 4.7. Posición relativa del Perú en el Indicador Superávit/Déficit del Gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010	128
Tabla 4.8. Posición relativa del Perú en el Indicador Superávit/Déficit del Gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	128
Tabla 4.9. Posición relativa del Perú en el Indicador Tasa de ahorro nacional del Global Competitiveness Report 2009-2010	130
Tabla 4.10. Posición relativa del Perú en el Indicador Tasa de ahorro nacional del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	130
Tabla 4.11. Posición relativa del Perú en el Indicador Inflación del Global Competitiveness Report 2009-2010	132
Tabla 4.12. Posición relativa del Perú en el Indicador Inflación del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	132
Tabla 4.13. Posición relativa del Perú en el Indicador Spread en la tasa de interés del Global Competitiveness Report 2009-2010	135
Tabla 4.14. Posición relativa del Perú en el Indicador Spread en la tasa de interés del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	135
Tabla 4.15. Posición relativa del Perú en el Indicador Deuda pública del Global Competitiveness Report 2009-2010	138
Tabla 4.16. Posición relativa del Perú en el indicador Deuda pública del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	138
Tabla 4.17. Posición relativa del Perú en el Pilar Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010	140
Tabla 4.18. Posición relativa del Perú en el Pilar Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	141
Tabla 4.19. Posición relativa del Perú en el indicador Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010	144
Tabla 4.20. Posición relativa del Perú en el indicador Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	145
Tabla 4.21. Posición relativa del Perú en el indicador Facilidad de acceso a préstamos del Global Competitiveness Report 2009-2010	151
Tabla 4.22. Posición relativa del Perú en el indicador Facilidad de acceso a préstamos del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	151



Tabla 4.23. Posición relativa del Perú en el indicador Disponibilidad de capital de riesgo del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	157
Tabla 4.24. Posición relativa del Perú en el indicador Disponibilidad de capital de riesgo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	157
Tabla 4.25. Posición relativa del Perú en el indicador Índice de derechos legales del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	161
Tabla 4.26. Posición relativa del Perú en el indicador Índice de derechos legales del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	161
Tabla 4.27. Posición relativa de la región Apurímac en el indicador Cobertura del sistema financiero del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010 _____	165
Tabla 4.28. Posición relativa de la región Apurímac en el indicador Penetración del sistema financiero del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010 _____	167
Tabla 4.29. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	172
Tabla 4.30. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	172
Tabla 4.31. Posición relativa del Perú en el Indicador Derechos de propiedad del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	178
Tabla 4.32. Posición relativa del Perú en el Indicador Derechos de propiedad del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	178
Tabla 4.33. Posición relativa del Perú en el Indicador Protección de la propiedad intelectual del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	181
Tabla 4.34. Posición relativa del Perú en el Indicador Protección de la propiedad intelectual del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	181
Tabla 4.35. Posición relativa del Perú en el Indicador Independencia Judicial del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	185
Tabla 4.36. Posición relativa del Perú en el Indicador Independencia Judicial del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	185
Tabla 4.37. Posición relativa del Perú en el Indicador Carga de regulación de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	190
Tabla 4.38. Posición relativa del Perú en el Indicador Carga de regulación de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	190
Tabla 4.39. Posición relativa del Perú en el Indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	195
Tabla 4.40. Posición relativa del Perú en el Indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	195
Tabla 4.41. Posición relativa del Perú en el Indicador Favoritismo en las decisiones gubernamentales del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	199
Tabla 4.42. Posición relativa del Perú en el Indicador Favoritismo en las decisiones gubernamentales del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	200
Tabla 4.44. Posición relativa del Perú en el Indicador Transparencia de la política de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	205
Tabla 4.45. Posición relativa del Perú en el Indicador Transparencia de la política de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	206



Tabla 4.46. Posición relativa del Perú en el Indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	210
Tabla 4.47. Posición relativa del Perú en el Indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	210
Tabla 4.48. Posición relativa del Perú en el Indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	213
Tabla 4.49. Posición relativa del Perú en el Indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	213
Tabla 4.50. Posición relativa del Perú en el indicador Costo necesario para iniciar un negocio del Índice de Competitividad Regional 2008 _____	218
Tabla 4.51. Posición relativa del Perú en el Pilar Infraestructura del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	223
Tabla 4.52. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	223
Tabla 4.53. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura total del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	225
Tabla 4.54. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura total del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	226
Tabla 4.55. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de carreteras del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	230
Tabla 4.56. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de carreteras del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	230
Tabla 4.57. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura aérea del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	235
Tabla 4.58. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura de transporte aéreo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	235
Tabla 4.59. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad del suministro eléctrico del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	238
Tabla 4.60. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad del suministro eléctrico del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	239
Tabla 4.61. Posición relativa del Perú en el Indicador Líneas telefónicas del Global Competitiveness Report 2009-2010 _____	244
Tabla 4.62. Posición relativa del Perú en el Indicador Líneas telefónicas del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	244
Tabla 4.63. Posición relativa del Perú en el indicador Red vial del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010 _____	248
Tabla 4.64. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de red vial nacional asfaltada del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010 _____	250
Tabla 4.65. Posición relativa del Apurímac en el indicador Red vial nacional asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010 _____	251
Tabla 4.66. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de la red vial departamental asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010 _____	252
Tabla 4.67. Posición relativa de Apurímac en el indicador Red vial departamental asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010 _____	253
Tabla 4.68. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de la red vecinal asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010 _____	255



Tabla 4.69. Posición relativa de Apurímac en el indicador Red vial vecinal asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010	256
Tabla 4.70. Posición relativa de Apurímac en el indicador Energía eléctrica del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	257
Tabla 4.71. Posición relativa del Perú en el indicador Carga transportada por vía aérea del Índice de Competitividad Regional 2008	261
Tabla 4.72. Posición relativa del Perú en el indicador Comunicaciones del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	263
Tabla 4.73. Posición relativa del Perú en el indicador Densidad telefonía fija del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	267
Tabla 4.74. Posición relativa del Perú en el indicador Telefonía fija del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	268
Tabla 4.75. Posición relativa del Perú en el indicador Densidad telefonía celular del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	269
Tabla 4.76. Posición relativa del Perú en el indicador Telefonía celular del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010	270
Tabla 4.77. Posición relativa del Perú en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral del Global Competitiveness Report 2009-2010	271
Tabla 4.78. Posición relativa del Perú en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	272
Tabla 4.79. Posición relativa del Perú en el indicador Eficacia de la política antimonopolio del Global Competitiveness Report 2009-2010	278
Tabla 4.80. Posición relativa del Perú en el indicador Eficacia de la política antimonopolio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	278
Tabla 4.81. Posición relativa del Perú en el indicador Alcance y efecto de los impuestos del Global Competitiveness Report 2009-2010	288
Tabla 4.82. Posición relativa del Perú en el indicador Alcance y efecto de los impuestos del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur	288
Tabla 4.83. Posición relativa del Perú en el indicador Tasa total de impuesto del Global Competitiveness Report 2009-2010	293
Tabla 4.84. Posición relativa del Perú en el indicador Tasa total de impuesto del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	293
Tabla 4.85. Posición relativa del Perú en el indicador Rigidez de empleo del Global Competitiveness Report 2009-2010	297
Tabla 4.86. Posición relativa del Perú en el indicador Rigidez de empleo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	298
Tabla 4.87. Posición relativa del Perú en el indicador Flexibilidad de determinación de salarios del Global Competitiveness Report 2009-2010	303
Tabla 4.88. Posición relativa del Perú en el indicador Flexibilidad de determinación de salarios del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	304
Tabla 4.89. Posición relativa del Perú en el indicador Prácticas de contratación y despido del Global Competitiveness Report 2009-2010	308
Tabla 4.90. Posición relativa del Perú en el indicador Prácticas de contratación y despido del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur	308
Tabla 4.91. Posición relativa del Perú en el indicador Salarios y productividad del Global Competitiveness Report 2009-2010	314



Tabla 4.92. Posición relativa del Perú en el indicador Salarios y productividad del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur _____	314
Tabla 4.93. Posición relativa del Perú en el indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales del Global Competitiveness Report 2000 respecto a los países de la Comunidad Andina _____	322
Tabla 4.94. Posición relativa del Perú en el indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales del Global Competitiveness Report 2000 respecto a los países de la Comunidad Andinos _____	325
Tabla 4.95. Grado de instrucción de los Trabajadores _____	332
Tabla 4.96. Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada _____	333
Tabla 4.97. Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación de personal _____	334
Tabla 4.98. Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento _____	335
Tabla 4.99. Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías _____	335
Tabla 4.100. Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos _____	337
Tabla 4.101. Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos) _____	338
Tabla 4.102. Promedio de periodo de tiempo de renovación y/o cambio de maquinarias y equipos _____	339
Tabla 4.103. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para desarrollo tecnológico _____	339
Tabla 4.104. Porcentaje de empresas que cuentan con teléfono _____	340
Tabla 4.105. Porcentaje de empresas que tienen acceso a internet _____	340
Tabla 4.106. Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales _____	341
Tabla 4.107. Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial _____	342
Tabla 4.108. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores _____	343
Tabla 4.109. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas _____	344
Tabla 4.110. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores _____	344
Tabla 4.111. Grado de instrucción del administrador o gerente de la empresa _____	347
Tabla 4.112. Porcentaje de empresas que cuentan con administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios _____	347
Tabla 4.113. Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación _____	348
Tabla 4.114. Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico _____	349
Tabla 4.115. Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita objetivos y estrategias _____	349
Tabla 4.116. Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama _____	350
Tabla 4.117. Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo _____	350
Tabla 4.118. Porcentaje de empresas que agrupan formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo _____	351
Tabla 4.119. Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo _____	351



Tabla 4.120. Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva _____	352
Tabla 4.121. Porcentaje de empresas que cuentan con Plan de Negocios _____	353
Tabla 4.122. Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada _____	353
Tabla 4.123. Porcentaje de empresas que registran y controlan sus costos de producción _____	354
Tabla 4.124. Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja _____	354
Tabla 4.125. Porcentaje de empresas que practican la contabilidad _____	355
Tabla 4.126. Porcentaje de empresas que innovan desarrollan permanentemente nuevos productos _____	355
Tabla 4.127. Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado _____	356
Tabla 4.128. Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing _____	356
Tabla 4.129. Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones de promoción _____	357
Tabla 4.130. Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos _____	357
Tabla 4.131. Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisan estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones _____	358
Tabla 4.132. Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad _____	359
Tabla 4.133. Porcentaje de empresas que tienen implementados programas y planes de abastecimiento _____	359
Tabla 4.134. Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción _____	360
Tabla 4.135. Porcentaje de empresas que implementan programas de gestión y control de operaciones _____	361
Tabla 4.136. Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D _____	361
Tabla 4.137. Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias _____	362
Tabla 4.138. Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera _____	362
Tabla 4.139. Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios _____	363
Tabla 4.140. Grado de desarrollo de los factores externos al ámbito empresarial _____	364
Tabla 4.141. Grado de desarrollo de factor entorno macroeconómico de la economía _____	365
Tabla 4.142. Grado de desarrollo de factor eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales _____	367
Tabla 4.143. Grado de desarrollo de factor calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones _____	370
Tabla 4.144. Grado de desarrollo del factor Dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada _____	374
Tabla 4.145. Grado de desarrollo de Factor cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica _____	377
Tabla 4.146. Grado de Desarrollo Factor Grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental _____	380
Tabla 4.147. Grado de desarrollo de los factores internos al ámbito empresarial _____	382
Tabla 4.148. Grado de desarrollo del factor Recursos Humanos _____	383
Tabla 4.149. Grado de desarrollo de los indicadores del factor Recursos Humanos _____	383
Tabla 4.150. Grado de Desarrollo del factor Tecnología _____	385
Tabla 4.151. Grado de Desarrollo de los indicadores del factor Tecnología _____	385



Tabla 4.152. Grado de desarrollo factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters _____	388
Tabla 4.153. Grado de desarrollo de los indicadores del factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters _____	388
Tabla 4.154. Grado de desarrollo del factor Prácticas empresariales _____	390
Tabla 4.155. Grado de desarrollo de los indicadores del factor Prácticas empresariales _____	390



## RESUMEN

La presente investigación realiza una descripción de la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac en el año 2010. Tal descripción se realizó utilizando el marco conceptual y los modelos de Michael Porter, Mario D. Tello, Esser et al. y el WEF.

Página | xv

El marco de análisis y la metodología planteada en la investigación pueden servir para analizar la situación de los factores de competitividad en otras actividades o sectores económicos de la región Apurímac.

La investigación, de carácter no experimental - transeccional y de nivel descriptivo, plantea tres objetivos específicos. El primero, pretende identificar el conjunto de factores relevantes que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. El segundo, busca presentar el estado de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. El tercero, pretende medir el grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.

Los resultados de la investigación señalan que los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no alcanzan un grado de desarrollo óptimo y favorable para el incremento sostenido de la competitividad, por el contrario representan un obstáculo para la competitividad.



## ABSTRACT

This research makes a description of the situation of competitiveness factors in the companies manufacturing industry sector in the Apurimac region in 2010. Such description is made using the conceptual framework and the models of Michael Porter, Mario D. Tello, Esser et al. and WEF.

Página | xvi

The analytical framework and the methodology proposed in the research can be used to analyze the situation of the competitiveness factors in other activities or sectors in the Apurimac region.

The research, non-experimental, transactional and descriptive level plans three specific objectives. The first objective aims to identify all relevant factors that determine the competitiveness of the companies manufacturing industry sector in the Apurimac region. The second objective seeks to present the state of the competitiveness factors in the companies manufacturing industry sector in the Apurimac region. The third objective is to measure the degree of development of competitive factors in the companies manufacturing industry sector in the Apurimac region.

The research results indicate that the factors of competitiveness in the companies manufacturing industry sector in the Apurimac region do not reach a level of development optimal and favourable for the sustained increase competitiveness, on the contrary represent an obstacle for competitiveness.



## I. INTRODUCCIÓN

El ingreso y el correspondiente tránsito por el siglo XXI trajeron consigo una serie de cuestiones y desafíos que las empresas, las industrias, las regiones y los países tienen que enfrentar inexorablemente. Dentro de esta serie de cuestiones y desafíos destacan claramente dos conceptos íntimamente interrelacionados: globalización y competitividad.

Página | 1

Por un lado, la globalización caracterizada por la interdependencia económica creciente de las economías mundiales, provocada por el aumento del volumen y la variedad de transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, estimulada por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología<sup>1</sup>, señala una tendencia de la economía mundial orientada hacia la creciente liberalización y apertura de los mercados internacionales. Esta tendencia, para las empresas nacionales, trae consigo dos situaciones: i) la posibilidad de ingresar a nuevos mercados internacionales de mayor tamaño y poder adquisitivo, lo que al mismo tiempo exige a las empresas contar con el suficiente respaldo administrativo y financiero, y ii) en forma simultánea al generarse la posibilidad de ingresar a nuevos mercados internacionales, existe la inevitable eventualidad de que empresas extranjeras, en algunos casos con mayor solvencia administrativa y financiera, ingresen al mercado nacional.

Por otro lado, en este nuevo escenario configurado por la globalización el concepto de competitividad cobra cada vez mayor vigencia e importancia, puesto que para tener éxito en la economía globalizada, las empresas, las regiones y los países tienen que ser competitivos.

---

<sup>1</sup> Francisco Mochón Morcillo y Víctor Alberto Beker. 2008. "Economía Principios y Aplicaciones".



La presente investigación se centra en el concepto de competitividad, pues es éste el concepto que determina el éxito o fracaso de las empresas, las industrias, las regiones y los países en la economía globalizada.

Página | 2

La competitividad es un concepto ampliamente utilizado en el debate económico habitual para referirse al desempeño de una empresa, una industria, una región o un país en la economía mundial. El concepto de competitividad ha dado lugar a la formulación de una amplia variedad de enfoques y definiciones. Pese a que no hay consenso respecto de este concepto, el marco analítico planteado por Michael E. Porter en *The Competitive Advantage of Nations (1990)* goza de gran influencia en el mundo académico, político-económico y en el de la práctica empresarial.

La competitividad es entendida como “el conjunto de factores<sup>2</sup> claves que inciden en el proceso productivo de bienes y servicios de una empresa (sector, región o de la economía en su conjunto). Bajo este esquema la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, debido a que el concepto está relacionado directamente a la producción de bienes y servicios de las empresas”<sup>3</sup>.

Asimismo, la competitividad no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de la empresa a nivel micro. Es más bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de la sociedad<sup>4</sup>.

---

<sup>2</sup> Este conjunto de factores puede agruparse en dos subconjuntos. i) El primero, está asociado a factores que inciden en el proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o del país en general) desde el ámbito externo a dicho proceso. ii) El segundo subconjunto, está asociado a los factores del ámbito interno del proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o el país en su conjunto).

<sup>3</sup> Mario D. Tello, 2005, “Los factores de Competitividad en el Perú”.

<sup>4</sup> Guadalupe García de León. 2009. “El Concepto de Competitividad Sistémica”.



En consecuencia, en un mundo cada vez más globalizado las empresas, las industrias, las regiones y los países deben asumir nuevos desafíos, entre ellos los de crear o mejorar sus capacidades competitivas y transformar sus sistemas productivos, tarea que no involucra solamente a las empresas y las industrias, sino que también implica el concurso del Estado y las instituciones intermedias.

Apurímac es la segunda región más pobre del Perú, al 2010 el 63,1%<sup>5</sup> de su población se encontraba en situación de pobreza. El Índice de Desarrollo Humano<sup>6</sup> de la región es 0.5610 y el ingreso per cápita es 203.30 nuevos soles (la segunda más baja del país).

Apurímac es la tercera región con menor participación del valor agregado bruto (VAB) en el PIB (producto interno bruto) nacional (0.4%). Esta participación se ha mantenido constante desde el 2001. En el 2009, el 62.5% del VAB de la región lo constituían los sectores de agricultura (25.2%), servicios gubernamentales (24.5%) y comercio (12.5%). El PIB per cápita de Apurímac acumuló un crecimiento de 7.1% en el período 2007-09, menor al crecimiento a nivel nacional. Además, al 2009 el PIB per cápita de la región fue la menor del país.

El 95.1% (110mil 437) de la PEA se encuentra empleada, mientras que el 4.9% (5 mil 648) de la PEA se encuentra desocupada. La PEA de la región está compuesta por trabajadores independientes (41.4%), empleados (19.8%), trabajadores familiares no remunerados (15.4%), trabajadores del hogar (1.6%) y empleadores o patronos (1.4%)<sup>7</sup>. Para el año 2010, el Ingreso promedio mensual proveniente del trabajo es 634 nuevos soles (675.6 de la PEA masculina y 554.9 de la PEA femenina).

<sup>5</sup> INEI, 2011, Perú: Perfil de la Pobreza por departamentos.

<sup>6</sup> PNUD, 2009, Informe de Desarrollo Humano Perú 2009.

<sup>7</sup> INEI, 2009, Perfil Sociodemográfico del Departamento de Apurímac.



Por otra parte, la actividad empresarial (y el empleo) de la región Apurímac se sostienen básicamente en las MYPES y en el trabajo de los independientes. Por otro lado, las MYPES de Apurímac se caracterizan por el uso extensivo del trabajo, por su baja productividad, por su baja inversión en activos productivos y en tecnología, son poco competitivas y sobreviven de manera tan extendida por las características del aislamiento regional respecto al mercado nacional<sup>8</sup>.

Asimismo, el sector industria manufactura es la quinta actividad económica de la región y representa el 9.3% del VAB regional (72'726,000.00 nuevos soles). Este sector emplea al 3,3% (3,619) de la PEA<sup>9</sup>.

Los datos presentados ponen en evidencia que los estándares de vida de los habitantes de la región Apurímac son muy bajos respecto a otras regiones del país. Esta situación tiene correlación con la estructura de la economía regional y con el incipiente desarrollo de la actividad empresarial.

En ese sentido, teniendo en consideración que la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, surge el desafío de realizar la presente investigación que tiene por propósito hacer una descripción de la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. La información obtenida en la investigación será de mucha utilidad para establecer estrategias y acciones orientadas a favorecer el incremento de la competitividad del sector industria manufactura de la región. De esta forma, al buscar incrementos en la

---

<sup>8</sup> Marcial Abad Pacheco, 2008, Diagnóstico MYPES Apurímac.

<sup>9</sup> INEI, 2009, Perfil Sociodemográfico del Departamento de Apurímac.



competitividad, también se estará buscando lograr incrementos en los estándares de vida de los habitantes de la región.

En la actualidad, en la región Apurímac no se cuenta con ningún documento que proporcione información acerca de la situación del sector industria manufactura y mucho menos de los factores de competitividad. Debido a esta situación, no se conoce cuán avanzado o rezagado, en términos competitivos, se encuentra el sector industria manufactura de la región Apurímac.

La presente investigación, con las evidencias conseguidas, pretende establecer un antecedente y una línea de base para desarrollar investigaciones posteriores y complementarias sobre la competitividad tanto del sector industria manufactura, así como de otros sectores o actividades económicas. Al mismo tiempo, la presente investigación proveerá un insumo importante que permitirá tener una visión completa desde el punto de vista sistémico sobre el estado y grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, hecho que posibilitará que tanto el Estado, las instituciones intermedias, así como el propio sector empresarial de la industria manufacturera, puedan plantear y ensayar alternativas y cursos de acción que favorezcan el incremento sostenido de la competitividad. Asimismo, la presente investigación proporciona una metodología para la descripción y medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura, metodología que también puede ser aplicada en otras actividades o sectores económicos.



En este contexto, y con el propósito de describir y analizar la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, la investigación plantea los siguientes objetivos:

Página | 6

*i) Objetivo General:*

Describir la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac en el año 2010.

*ii) Objetivos específicos:*

- ✓ Identificar el conjunto de factores relevantes que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.
- ✓ Presentar el estado de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.
- ✓ Medir el grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.

## II. MARCO TEÓRICO

### 2.1 Teorías y enfoques estilizados sobre el concepto de Competitividad

El término competitividad en la actualidad ocupa un lugar sobresaliente en el debate cotidiano para referirse al desempeño de una empresa, una industria, una región o un país en la economía mundial. Sin embargo, los esfuerzos por conceptualizar el término competitividad originaron una amplia variedad de enfoques y teorías al respecto.

Este apartado tiene por propósito presentar los principales enfoques y teorías sobre competitividad desarrollados hasta la actualidad.

### 2.1.1 Michael Porter: La Ventaja Competitiva de las Naciones

Según Porter (1990), la competitividad de un país puede definirse como la capacidad de diseñar, producir y comercializar bienes y servicios mejores y/o más baratos que los de la competencia internacional, lo cual se debe reflejar en una mejora del nivel de vida de la población. La competitividad no se hereda, no depende de la coyuntura económica ni se puede importar como un paquete llave en mano. Lo que hace próspero a un país es la capacidad de sus empresas para alcanzar elevados niveles de productividad; es decir, su capacidad para usar con eficiencia y creatividad la mano de obra, los recursos naturales y el capital. No importa tanto qué y cuántos recursos se posee, sino qué se hace con lo que se tiene. Además, los países que resultan más competitivos no son aquellos que descubren el nuevo mercado o la tecnología más adecuada, sino los que implementan los cambios adecuados en la forma más rápida posible. (Porter, 1990 citado en Indacochea, Ascencio, Carranza, de los Ríos & Wendorff, 2005:70)

En esta misma línea, Porter (2007:48-59) agrega:

La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y perfeccionarse. Las empresas obtienen ventajas frente a los mejores competidores del mundo debido a la presión y el desafío. Se benefician de tener rivales domésticos fuertes, proveedores nacionales agresivos y clientes locales exigentes.

La ventaja competitiva se crea y se sostiene mediante un proceso altamente localizado. Las diferencias en valores, culturas, estructuras económicas, instituciones e historias nacionales contribuyen al éxito competitivo. Existen



marcadas diferencias en los patrones de competitividad en cada país; ninguna nación puede o será competitiva en todas o incluso la mayoría de industrias. En último término, las naciones tienen éxito en industrias específicas porque su entorno local es el más visionario, dinámico y desafiante.

Página | 8

Las empresas obtienen ventaja competitiva mediante actos de innovación. Abordan la innovación en su sentido más amplio, incluyendo tanto nuevas tecnologías como nuevas maneras de hacer las cosas. Perciben una nueva base para competir o encuentran mejores medios para competir de viejas maneras.

Una vez que una empresa obtiene ventaja competitiva a través de una innovación, puede sostenerla solamente a través de una mejora incesante. Casi cualquier ventaja puede ser imitada.

La única forma de sostener una ventaja competitiva es mejorarla: avanzar hacia tipos más sofisticados.

### **2.1.1.1 El diamante de la ventaja nacional**

Según Porter (2007:54):

La ventaja competitiva de las naciones se sustenta en cuatro cualidades o atributos que individualmente y como sistema constituyen el diamante de la ventaja nacional. Estos atributos son: i) condiciones de los factores: la posición de la nación en factores producción, tales como mano de obra calificada o infraestructura, necesarios para competir en una industria dada; ii) condiciones de la demanda: la naturaleza de la demanda por el producto o el servicio ofrecido por la industria en su mercado de origen; iii) industrias relacionadas y de apoyo: la presencia o ausencia en la nación de industrias proveedoras y otras industrias



relacionadas que sean competitivas internacionalmente; y iv) estructura y rivalidad de las firmas. Las condiciones que rigen cómo las empresas se crean, se organizan y se gestionan en la nación, sí como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

Página | 9

Estos determinantes crean el entorno nacional en el cual las empresas nacen y aprenden a competir. Cada punta del diamante – y el diamante como sistema – afecta los ingredientes esenciales para alcanzar el éxito competitivo internacional: la disponibilidad de los recursos y habilidades necesarias para la ventaja competitiva en una industria; la información que determina las oportunidades que las compañías perciben y las direcciones en las cuales despliegan sus recursos y habilidades; las metas de los dueños, ejecutivos y empleados de las empresas; y, lo más importante, las presiones para que las empresas inviertan e innoven.

Cuando el ambiente nacional permite y apoya la acumulación más rápida de activos y habilidades especializadas – a veces simplemente debido al mayor esfuerzo y compromiso – las empresas obtienen una ventaja competitiva. Cuando el ambiente nacional permite una mejor información y percepciones continuas sobre las necesidades de productos y procesos, las empresas obtienen una ventaja competitiva y mejoran esas ventajas en el tiempo.

En este modelo, la base de la competitividad o la capacidad para competir no deriva de los cuatro atributos, ni siquiera del conjunto de atributos considerados como un todo, sino de su interrelación, de su mutuo reforzamiento. Esto significa que el efecto que cada uno de ellos pueda causar depende del estado de los otros, que las ventajas de uno pueden crear o perfeccionar ventajas en otros, y que las desventajas de uno pueden acarrear desventajas en los otros. Los sectores exitosos en la economía



internacional son aquellos a los que el diamante de la competitividad les es favorable. Sin embargo, esta afirmación no implica que todas las empresas del sector sean exitosas; más aún, cuanto más competitivo sea el entorno, más probable será que algunas de éstas se queden en el camino, ya que no todas tienen iguales habilidades ni explotan de manera similar el entorno. (Porter, 1990 citado en Indacochea et al., 2005:70-71)

#### 2.1.1.1.1 Condiciones de los Factores

Porter (2007:54-55) señala:

En las industrias sofisticadas que forman la espina dorsal de cualquier economía avanzada, una nación no hereda, sino que crea los factores más importantes de producción, tales como recursos humanos calificados o una base científica. Por otra parte, el stock de factores con los que cuenta una nación en un momento determinado es menos importante que la velocidad y la eficiencia con las que crea, aumenta y despliega esos factores en industrias específicas.

Los factores de producción más importantes son aquellos que implican una inversión sostenida y cuantiosa y son especializados. Los factores básicos, tales como las reservas de mano de obra o una fuente local de materias primas, no constituyen una ventaja en industrias intensivas en conocimiento. Las empresas pueden acceder a ellos fácilmente mediante una estrategia global o eludirlos mediante tecnología. Contrario a lo que dicta la sabiduría convencional, el simple hecho de poseer una fuerza de trabajo general con educación secundaria o incluso universitaria no representa ninguna ventaja competitiva en la competencia internacional moderna. Para apoyar la ventaja competitiva, un



factor debe ser altamente especializado para las necesidades particulares de una industria.

Estos factores son más escasos, más difíciles de imitar por parte de los competidores extranjeros y requieren de una inversión sostenida para ser creados.

Las naciones tienen éxito en aquellas industrias donde son especialmente eficaces en la creación de factores. La ventaja competitiva resulta de la presencia de instituciones de clase mundial que primero crean factores especializados y luego se dedican a mejorarlos continuamente.

Lo que no resulta tan obvio, sin embargo, es que las desventajas selectivas en los factores más básicos pueden instigar a una empresa a innovar y mejorar; una desventaja en un modelo estático de competencia puede convertirse en una ventaja en un modelo dinámico. Cuando existe un suministro abundante de materias primas baratas o mano de obra, las empresas pueden simplemente descansar en esas ventajas y a menudo desplegarlas ineficientemente. Pero cuando las empresas enfrentan una desventaja selectiva, como el alto costo de la tierra, la escasez de mano de obra o falta de materia prima local, están obligadas a innovar y a mejorar para competir.

Las desventajas pueden convertirse en ventajas sólo bajo ciertas condiciones. Primero, deben enviar a las empresas señales adecuadas acerca de las circunstancias que se extenderán hacia otras naciones, de modo tal de equiparlas para innovar antes que sus rivales extranjeros. La segunda condición para transformar las desventajas en ventajas es la presencia de circunstancias favorables en otras partes del diamante, una consideración que se aplica a casi



todos los determinantes. Para innovar, las empresas necesitan tener acceso a personas con habilidades apropiadas y poseer condiciones de la demanda local que envíen las señales correctas. También deben enfrentar rivales domésticos activos que generen una presión por innovar. Otra condición previa son las metas de la empresa que conducen a un compromiso sostenido con la industria.

Las condiciones de los factores no dependen sólo de los factores en sí, sino del grado de eficiencia y efectividad con que se les explote. Por otro lado, no todos los factores tienen la misma importancia para la obtención de la competitividad. Los factores se clasifican en: básicos y avanzados, por un lado, y en generalizados y especializados, por el otro. Los factores básicos comprenden los recursos naturales, el clima, la situación geográfica y la mano de obra no especializada o semiespecializada. Los factores avanzados incluyen la infraestructura, los recursos humanos altamente especializados y el soporte en ciencia y tecnología. La competitividad está basada en los factores avanzados y especializados, dado que la dificultad para crear o conseguir los factores otorga ventajas. (Porter, 1990 citado en Indacochea et al., 2005:70-72)

#### **2.1.1.1.2 Condiciones de la Demanda**

Porter (2007:55-56) sostiene:

Las naciones obtienen ventaja competitiva en industrias donde la demanda local proporciona a sus empresas una visión más clara o más temprana de las necesidades emergentes de los compradores, y donde los compradores existentes presionan a las compañías a innovar más rápidamente y a lograr

ventajas competitivas más sofisticadas que sus rivales extranjeros. El tamaño de la demanda local es mucho menos significativo que el carácter de esa demanda. Las condiciones de la demanda local ayudan a construir ventaja competitiva cuando un segmento industrial específico es más grande o más visible en el mercado doméstico que los mercados extranjeros. Los segmentos de mercado más grandes en una nación reciben la mayor atención por parte de las empresas locales; las compañías asignan una prioridad más baja a los segmentos o menos deseables.

Más importante que la mezcla de segmentos en sí, es la naturaleza de los compradores locales. Las empresas de una nación obtienen ventaja competitiva cuando los compradores locales son los más sofisticados y exigentes del mundo para el producto o servicio ofrecido. Los compradores sofisticados y exigentes brindan una ventaja hacia las necesidades avanzadas de los clientes; presionan a las empresas a alcanzar altos estándares; y las instan a mejorar, a innovar y a progresar hacia segmentos más avanzados. Al igual que las condiciones de los factores, las condiciones de la demanda proporcionan ventajas al forzar a las compañías a responder desafíos difíciles.

Los compradores locales pueden ayudar a las empresas de una nación a obtener ventaja si sus necesidades anticipan o incluso determinan las de otras naciones.

En concreto, por condiciones de la demanda se entiende la composición, el tamaño, ritmo de crecimiento y grado de refinamiento del mercado interno, lo que, al estimular la mejora y la innovación, se convierte en un determinante de la competitividad. Respecto de la composición, la idea es que un mercado interno



segmentado, de compradores exigentes y de necesidades precursoras, puede presionar a las empresas hacia un constante perfeccionamiento. En cuanto al tamaño y al ritmo de crecimiento del mercado, las economías de escala que justifican la inversión en investigación y desarrollo pueden impulsar la competitividad al incentivar las inversiones. (Porter, 1990 citado en Indacochea et al., 2005:73)

### **2.1.1.1.3 Industrias relacionadas y de apoyo**

Según los planteamientos de Porter (2007:56-57):

Los proveedores locales internacionalmente competitivos crean ventajas en la industria secundaria de varias maneras. Primero, entregan los insumos más económicos de modo eficiente, oportuno, rápido y a veces preferencial.

Mucho más significativa que el mero acceso a componentes y maquinaria, sin embargo, es la ventaja que las industrias locales relacionadas y de apoyo entregan en innovación y mejoramiento, una ventaja que se basa en estrechas relaciones de trabajo. Proveedores y usuarios finales cercanamente localizados unos de otros pueden aprovechar líneas directas de comunicación, un flujo constante y rápido de información y un intercambio continuo de ideas e innovaciones. Las empresas tienen la oportunidad de influenciar los esfuerzos técnicos de sus proveedores y pueden actuar como sitios de prueba para labores de I&D, acelerando el ritmo de la innovación.

Las empresas de la nación se benefician más cuando los proveedores son, ellos mismos, competidores globales.

Del mismo modo, una nación no necesita ser competitiva en todas sus industrias proveedoras para que sus empresas obtengan ventaja competitiva. Las compañías pueden fácilmente abastecerse de materiales, componentes o tecnologías en el extranjero, sin un efecto importante sobre la innovación o el desempeño de los productos de la industria.

La competitividad local en industrias relacionadas entrega beneficios similares: el flujo de información y el intercambio técnico aceleran el ritmo de la innovación y mejoramiento. Una industria local relacionada también aumenta la probabilidad de que las empresas adopten nuevas habilidades, y proporciona una fuente de entrantes que traerán un enfoque competitivo novedoso.

En resumen, la competitividad de un sector se sustenta en la disponibilidad de proveedores o industrias conexas que, a su vez, sean por sí mismos competitivos. Las industrias relacionadas comprenden a todas aquellas que comparten tecnologías comunes, insumos y productos complementarios; es decir, las industrias conexas son aquellas con las que las empresas pueden compartir o coordinar actividades de su cadena de valor: desarrollo de tecnología, fabricación, distribución, comercialización o servicio del producto. La contribución de los proveedores se traduce en el acceso a los insumos de manera rápida, eficiente y, a veces, preferencial con relación a su costo. También la cercanía física fortalece el vínculo entre la cadena de valor de las empresas y sus proveedores. Pero lo más importante para la ventaja competitiva son las estrechas relaciones de trabajo que se establecen con los proveedores y que permiten a las empresas beneficiarse de



tecnologías, información e innovaciones. (Porter, 1990 citado en Indacochea et al., 2005:70-73)

#### **2.1.1.1.4 Estrategia, estructura y rivalidad de las firmas**

Porter (2007:57-59) sostiene:

La competitividad de una industria específica resulta de la convergencia de las prácticas de gestión y de los modos de organización preferidos en el país y de las fuentes de ventaja competitiva en la industria.

La presencia de rivales locales fuertes es un estímulo poderoso y terminante, para la creación y conservación de la ventaja competitiva.

De todas las puntas en el diamante, se puede decir que la rivalidad doméstica es la más importante debido al poderoso efecto estimulante que tiene sobre todas las demás.

La sabiduría convencional sostiene que la competencia doméstica es poco eficiente; lleva a una duplicación del esfuerzo y evita que las compañías alcancen economías de escala. La “solución correcta” sería escoger uno o dos campeones nacionales, empresas con la escala y la fuerza para enfrentarse a los campeones extranjeros, y para garantizarles los recursos necesarios, con la bendición del gobierno. Sin embargo, en la práctica la mayoría de los campeones nacionales no son competitivos, aunque son fuertemente subvencionados y protegidos por sus gobiernos. En muchas de las industrias prominentes en las cuales hay solamente un rival nacional, tales como la aeroespacial y la de telecomunicaciones, el gobierno ha desempeñado un papel importante en distorsionar la competencia.

La eficiencia estática es mucho menos importante que el avance dinámico, el que es azuzado precisamente por la rivalidad doméstica. La rivalidad doméstica, como cualquier rivalidad, crea en las empresas la presión para innovar y mejorar. Los rivales locales se empujan mutuamente a tener costos más bajos, mejoran su calidad y servicio, y crean productos y procesos nuevos. Pero a diferencia de las rivalidades con competidores extranjeros, que tienden a ser analíticas y distantes, las rivalidades locales a menudo van más allá de la pura competencia económica o comercial y se vuelven intensamente personales.

Los rivales domésticos se enzarzan en disputas activas, compiten no sólo por una porción de mercado sino también por personas, excelencia técnica y, tal vez lo más importante, por el derecho a “jactarse”.

Otro beneficio de la rivalidad doméstica es la presión que crea para mejorar constantemente las fuentes de la ventaja competitiva. La presencia de competidores domésticos cancela automáticamente los tipos de ventaja que se obtienen solo sólo por estar en una nación particular: los costos de los factores, el acceso o la preferencia del mercado local, o costos para los competidores extranjeros que importan en el mercado. Las empresas están obligadas a ir más allá de esas ventajas, y como resultado obtienen ventajas más sustentables.

#### **2.1.1.1.5 El diamante como sistema**

Porter (2007:59-60) señala:

Cada una de las cuatro cualidades define una arista en el diamante de la ventaja nacional; el efecto de una punta a menudo depende de estado de las demás. Los

compradores sofisticados no se traducirán en productos avanzados, por ejemplo, a menos que la calidad de los recursos humanos permita que las compañías que las compañías satisfagan las necesidades del comprador. Las desventajas selectivas en los factores de producción no motivarán la innovación a menos que la rivalidad sea vigorosa y las metas de la empresa apoyen una inversión permanente. En el nivel más amplio, las debilidades en cualquier punto determinante restringirán el potencial de una industria para progresar y crecer.

Pero las puntas del diamante también se refuerzan mutuamente: constituyen un sistema. Dos elementos, rivalidad doméstica y concentración geográfica, tienen un poder especialmente grande para transformar el diamante en un sistema; la rivalidad doméstica porque promueve el avance de todos los otros determinantes, y la concentración geográfica porque eleva y magnifica la interacción de las cuatro influencias separadas.

El papel de la rivalidad doméstica ilustra cómo el diamante funciona como un sistema que se autorrefuerza.

Otro efecto de la naturaleza sistémica del diamante es que las naciones raramente albergan a sólo una industria competitiva; más bien, el diamante crea un ambiente que promueve los *clusters* de industrias competitivas. Las industrias competitivas no están caóticamente dispersas por la economía del país, sino que generalmente están ligadas mediante relaciones verticales (comprador-vendedor) u horizontales (clientes, tecnología, canales comunes). Tampoco son *clusters* que suelen estar dispersos físicamente; tienden a estar concentrados geográficamente. Una industria competitiva ayuda a crear otra en un proceso que se refuerza mutuamente.



Una vez que se forma un *cluster*, todo el grupo de industrias se empieza a apoyar mutuamente. La rivalidad agresiva en una industria se contagia a otras industrias del *cluster*, mediante el ejercicio del poder de compra y mediante la diversificación de empresas establecidas.

#### 2.1.1.1.6 El papel del Gobierno

Según Porter (2007:60):

El papel apropiado del gobierno es ser un catalizador y un provocador; es decir, alentar – o incluso presionar – a las empresas para que eleven sus aspiraciones y suban a niveles más altos de desempeño competitivo, incluso cuando este proceso puede ser intrínsecamente desagradable y difícil. El gobierno no puede crear industrias competitivas; solamente las empresas pueden hacer eso. El gobierno desempeña un papel intrínsecamente parcial, el que tiene éxito solamente cuando trabaja en tándem con condiciones subyacentes favorables en el diamante. No obstante, el papel del gobierno de transmitir y de amplificar las fuerzas del diamante es de gran alcance. Las políticas gubernamentales que tienen éxito son las que crean un ambiente en el cual las empresas pueden obtener ventaja competitiva, más que las que implican al gobierno directamente en el proceso, salvo en las naciones en una fase temprana de su proceso de desarrollo. Es un rol indirecto, más que uno directo.

Hay algunos principios básicos simples, que los gobiernos deberían adoptar para desempeñar un papel de apoyo apropiado para la competitividad nacional: alentar el cambio, promover la rivalidad doméstica, estimular la innovación.

### 2.1.1.2 La agenda de la empresa

Porter (2007:66) señala:

En última instancia, sólo las empresas mismas pueden lograr y mantener la ventaja competitiva. Para hacer aquello, deben actuar según los principios básicos descritos. En particular, deben reconocer el papel central de la innovación, y la verdad incomoda de que la innovación es el resultado de la presión y del desafío. Se requiere liderazgo para crear un ambiente dinámico y desafiante. Y se requiere liderazgo para reconocer las rutas de escape demasiado fáciles que parecen ofrecer un camino hacia la ventaja competitiva, pero que en realidad son atajos que llevan al fracaso.

La ventaja competitiva es generada por un liderazgo que aprovecha y amplifica las fuerzas en el diamante para promover la innovación y el mejoramiento.

### 2.1.1.3 El rol del liderazgo

Porter (2007:68) sostiene:

Las realidades competitivas de hoy exigen liderazgo. Los líderes creen en el cambio; energizan sus organizaciones para que innoven continuamente; reconocen la importancia de su país de origen como parte integral de su éxito competitivo y trabajan para aumentarlo. Más importante aún, los líderes reconocen la necesidad de que exista la presión y el desafío.

Debido a que están dispuestos a fomentar políticas y regulaciones gubernamentales adecuadas e incluso dolorosas, a menudo se ganan el título de “estadistas”, aunque son pocos los que se perciben a sí mismos de esa manera. Están dispuestos a sacrificar la vida fácil por la dificultad y, en última instancia,

por la ventaja competitiva sostenida. Ésa debe ser la meta, tanto para las naciones como para como para las empresas: no se trata de apenas sobrevivir sino de lograr la competitividad internacional. Y no sólo una vez, sino permanentemente.

### 2.1.2 Competitividad Sistémica

Durante la década de los 90 surge el Concepto de Competitividad Sistémica, creado por un grupo de investigadores del Instituto Alemán de Desarrollo como respuesta a los vacíos que presentaba el concepto de competitividad estructural<sup>10</sup> para la realidad latinoamericana.

Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer (1994:172) sostienen que:

Los países más competitivos no son aquellos que sólo apuestan por la competencia entre empresas que operan aisladamente, por el libre comercio incondicional y por un Estado que se limita a reglamentar y monitorear, sino los que trabajan activamente para crear ventajas de localización y competitividad. Dentro de una economía mundial que se distingue por nuevos patrones competitivos, nuevos conceptos organizativos y nuevas tecnologías, los países más eficientes suelen ser aquellos cuyos grupos de actores sociales consiguen organizar procesos rápidos y efectivos de aprendizaje y toma de decisiones,

---

<sup>10</sup> La competitividad estructural se basa en la teoría evolucionista y de la innovación, partiendo de estudios empíricos que atribuyen a las diferencias en la capacidad de innovar, la productividad del trabajo y otras particularidades sectoriales de los países un rol crucial como determinantes de brechas tecnológicas duraderas que van gestando modificaciones en las ventajas comparativas entre economías.

El elemento central de este concepto es, por tanto, el énfasis en la innovación como factor primordial del desarrollo económico y el logro de la competitividad. al cual deben contribuir: una organización empresarial capaz de activar los potenciales de aprendizaje e innovación en todas las áreas de una empresa, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones y un contexto institucional con capacidad para fomentar la innovación (Esser y otros. 1996).



amoldando convenientemente el entorno empresarial a los nuevos requerimientos [...]

La competitividad de las empresas se basa finalmente en una organización social, en cuyo seno se generan ventajas competitivas en función de la interacción de múltiples parámetros de relevancia en el sistema.

Esser et al. (1994:172) agregan:

La competitividad de la economía se basa en medidas engranadas ente sí que apuntan a objetivos concretos desde cuatro niveles del sistema (meta, macro micro, y meso), y se basa también en un concepto pluridimensional de conducción que se compone de competencia, diálogo y toma conjunta de decisiones y que incluye a los grupos importantes de actores.

En ese sentido, según Esser et al. (1994:172) los países más competitivos poseen:

- Estructuras en el nivel meta que promuevan la competitividad,
- Un contexto macro que ejerce una presión de performance sobre las empresa, y un nivel meso estructurado donde el Estado y los actores sociales desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad,
- Un gran número de empresas situadas en el nivel micro que buscan simultáneamente la eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción, estando muchas de ellas articuladas en redes de colaboración mutua.

La experiencia reunida por Esser et al. (1994:173) en una serie de países les permitió formular las siguientes conclusiones:

- Lo importante en un comienzo es la estabilidad del contexto macroeconómico [...] y la necesidad de que la macropolítica haga llegar a las empresas señales

- claras e inequívocas de que ellas deben acercarse a los niveles de eficiencia usuales en el ámbito internacional.
- La política macroeconómica y la formación de estructuras se condicionan mutuamente. La estabilización en el nivel macro es una condición necesaria, pero no suficiente, para garantizar el desarrollo sostenido de la competitividad, pues ello presupone implementar las políticas de nivel meso. Pero la formulación de las mismas será poco promisorias mientras no se haga nada por estabilizar el contexto macro.
  - El desbloqueo social y la implantación del nuevo patrón orientado al mercado mundial son dos procesos que van de la mano, posibilitando el aprendizaje en el terreno de la política económica. Un consenso cada vez más generalizado sobre el rumbo del desarrollo es un requisito indispensable para que los grupos claves de actores sociales sean capaces de formular políticas y trazar estrategias. Solamente una orientación básica común permite emprender procesos de búsqueda colectiva que a su vez posibilitan aproximarse al nuevo patrón genérico de desarrollo industrial y crear instituciones públicas e intermedias aptas para configurar los niveles macro y micro [...].

En efecto, según Esser et al. (1994:196) la Competitividad sistémica exige de una sociedad un elevado nivel de organicidad, y por ende, pasos rápidos hacia una sociedad civil creativa y orientada en muchos casos aspectos hacia el bienestar común. La formación de estructuras en la sociedad y en la economía apunta al desarrollo de grupos de actores fuertes: i) un Estado relativamente autónomo y eficaz;



ii) una economía altamente competitiva; y iii) organizaciones intermedias que posibiliten una interacción democrática y competente.

Asimismo, el concepto de competitividad sistémica (Messner, 1996:10) constituye un marco de referencia para los países tanto industrializados como en desarrollo. Este concepto presenta dos elementos que lo distinguen de otros conceptos dirigidos a determinar los factores de la competitividad industrial: i) la diferenciación entre cuatro niveles analíticos distintos (meta, macro, meso y micro), siendo en el nivel meta donde se examinan factores tales como la capacidad de una sociedad para la integración y la estrategia, mientras que en el nivel meso se estudia la formación de un entorno capaz de fomentar, complementar y multiplicar los esfuerzos al nivel de la empresa; y ii) la vinculación de elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial, con los argumentos del reciente debate sobre gestión económica desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las policy-networks.

En conclusión, la competitividad sistémica (CEPAL, 2001:7) se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de

estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta).

Por tanto, el enfoque sistémico plantea que la competitividad industrial (Esser et al. 1994 citado en García de León, 2009:30) no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de empresa a nivel micro. Es más bien el producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias y la capacidad organizativa de una sociedad.

Finalmente, la experiencia internacional señala que los casos exitosos son explicados a partir de un conjunto de variables que muestran con claridad que el funcionamiento global del sistema es el que permite lograr una base sólida para el desarrollo de la competitividad. De esta forma, la noción sistémica reemplaza a los esfuerzos individuales que, si bien son condición necesaria para lograr este objetivo, deben ser acompañados, necesariamente, por innumerables aspectos que conforman el entorno de las firmas.

### **2.1.2.1 Los niveles de la Competitividad sistémica**

#### **2.1.2.1.1 Nivel meta**

La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, exigiendo no solo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad. [...] La formación de estructuras a nivel de sociedad, como complemento de la formación de estructuras a nivel económico, eleva la capacidad de los diferentes grupos de actores para articular sus intereses y satisfacer entre todos los



requerimientos tecnológico-organizativos, sociales, ambientales y los que plantea el mercado mundial. (Esser et al., 1994:174)

La capacidad de gestión necesaria a nivel meta implica la existencia de los siguientes elementos: un consenso acerca del modelo “orientación al mercado y al mercado mundial”, coincidencia en el rumbo concreto de las transformaciones y concordancia en la necesidad de imponer los intereses del futuro a los bien organizados intereses del presente. Una orientación tendiente a la solución conjunta de problemas presupone una clara separación institucional entre el Estado, la empresa privada y las organizaciones intermedias. Sólo esa separación hace posible la organización autónoma, los procesos de aprendizaje independientes y el desarrollo de una gran capacidad de anticipación y respuesta. Una vez implantada la separación de instituciones, es posible que surja un Estado autónomo y eficiente al mismo tiempo que los grupos de actores sociales privados y públicos se muestran dispuestos a cooperar y articularse entre sí. (Esser et al., 1994:174)

El más importante de los elementos que aseguran la coordinación en y entre los cuatro niveles sistémicos es la disposición al diálogo entre los grupos importantes de actores sociales, disposición que ayuda a cohesionar esfuerzos y a canalizar conjuntamente el potencial creador de la sociedad. Los diálogos son imprescindibles para fortalecer las ventajas nacionales de innovación y competitividad y poner en marcha procesos sociales de aprendizaje y comunicación. Los diálogos fundamentan la disposición y la aptitud para implementar una estrategia de mediano a largo plazo con vista al desarrollo tecnológico-industrial orientado a la competencia. La capacidad competitiva exige una elevada capacidad de organización, interacción y



gestión por parte de los grupos nacionales de actores, que deben procurar finalmente una gestión sistémica que abarque la sociedad en su conjunto. (Esser et al, 1994:175)

#### **2.1.2.1.2 Nivel macro**

Con miras a lograr una asignación efectiva de recursos resulta clave la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales. Esto es una condición allí donde el concepto de gestión es pluridimensional y apuesta por la competencia, la cooperación y el diálogo social a fin de canalizar los potenciales nacionales y desarrollar así la capacidad necesaria para operar con éxito en el mercado mundial. Las experiencias de los años setenta y ochenta han demostrado que la inestabilidad del contexto macroeconómico perjudica de un modo sustancial la operatividad de estos mercados, ejerciendo asimismo un efecto negativo sobre el crecimiento de la economía. (Esser et al, 1994:175)

Las fuentes más poderosas de inestabilidad macroeconómica son los déficits presupuestarios y de balanza de pagos cuando sus niveles son constantemente elevados. [...] La estabilización del contexto macroeconómico tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de las políticas fiscal y presupuestaria, como también la monetaria y cambiaria. (Esser et al, 1994:175)

La estabilización del contexto macroeconómico demanda no sólo un concepto congruente en términos tecnocráticos, sino también un esfuerzo político considerable. El éxito estará asegurado únicamente si el gobierno se muestra resuelto a imponer las difíciles y conflictivas reformas, si consigue organizar una coalición nacional de fuerzas reformadoras con miras a recobrar el equilibrio de la economía tanto interior



como exterior y si logra captar al mismo tiempo el apoyo internacional. (Esser et al, 1994:176)

### 2.1.2.1.3 Nivel micro

Esser et al (1994:181) sostienen:

Para poder afrontar con éxito las nuevas exigencias, las empresas y sus organizaciones necesitan reorganizarse en gran medida, tanto a nivel interno como dentro de su entorno inmediato. [...] La consecución simultánea de eficiencia, flexibilidad, calidad y velocidad de reacción presupone más bien introducir profundos cambios en tres planos diferentes:

- i. Organización de la producción: los objetivos consisten en acortar los tiempos de producción [...] para responder así con prontitud a los deseos del cliente reducir las existencias en depósito para disminuir los costos del capital de giro.
- ii. Organización del desarrollo de producto: la estricta separación entre desarrollo, producción y comercialización encarecía en muchos casos los costos que implica el diseño de los productos; en otros casos, los productos no eran de la preferencia del cliente. La organización paralela de diferentes fases del desarrollo y la reintegración del desarrollo, la producción y la comercialización (concurrent engineering) contribuyen a acortar drásticamente los tiempos de desarrollo, a fabricar productos con mayor eficiencia y a comercializarlos con más facilidad.
- iii. Organización y relaciones de suministro: las empresas reducen la profundidad de fabricación para poder concentrarse en la especialidad que asegura su

competitividad; reorganizan el suministro introduciendo sobre todo sistemas articulados just-in-time y reorganizan su pirámide de subcontratación al reducir la cantidad de proveedores directos, elevando a algunos de ellos a la categoría de proveedores de sistemas integrados al proceso de desarrollo del producto.

La tarea a emprender en los tres planos es la combinación creativa de innovaciones tanto organizativas como sociales y técnicas. La reorganización suele ser el factor inicial que crea las condiciones necesarias para aplicar racionalmente el nuevo hardware computarizado. Las innovaciones sociales (reducción de planos jerárquicos, delegación de ciertos márgenes de toma de decisiones al nivel operativo) constituyen el requisito indispensable para el funcionamiento de nuevos conceptos de organización.

Los crecientes requerimientos a las empresas van de la mano con requerimientos cada vez mayores al entorno de las mismas. Es por ello que las empresas que actúan en el mercado mundial ya no compiten de una manera descentralizada y hasta aislada, sino en forma de clústers industriales, es decir, como grupos empresariales organizados en redes de colaboración. La dinámica de su desarrollo depende en gran medida de la efectividad de cada una de las localizaciones industriales, vale decir del contacto estrecho y permanente con universidades, instituciones educativas, centros de I+D, instituciones de información y extensión tecnológica, instituciones financieras, agencias de información para la exportación, organizaciones sectoriales no estatales y muchas otras entidades más.

#### 2.1.2.1.4 Nivel meso



Esser et al (1994:1989-1991) señalan:

Los efectos acumulativos de aprendizaje y las innovaciones van de la mano con la formación de redes de colaboración interempresarial a nivel micro y con relaciones de cooperación tanto formales como informales entre las empresas y los conjuntos de instituciones relacionados con los clústers; la creación de esos conjuntos institucionales constituye la médula de toda política locacional activa. La capacidad tecnológica en cuanto fundamento de la competitividad se basa a su vez en “stocks” de conocimientos y procesos de aprendizaje acumulativo difícilmente transferibles y muchas veces no codificados que van materializándose en el curso de la interacción entre empresas e instituciones. De esta manera van surgiendo los patrones y ventajas competitivos específicos para cada país y región, que no son fáciles de imitar.

En muchos casos, las condiciones de demanda favorables a la competitividad son el resultado de medidas iniciales como la desregulación, la privatización de empresas y el apoyo financiero externo. Resulta esencial además la creación de una infraestructura física al servicio de la exportación (por ej. sistemas de transporte y telecomunicaciones). Lo que opone muchas más dificultades es reformar y desarrollar con criterios de competitividad las instituciones educativas, investigativas y tecnológicas, así como las demás políticas locacionales de soporte industrial dirigidas a estructurar el nivel meso. El problema radica no solamente en los instrumentos a aplicar [...]. La cuestión clave está en cómo seleccionarlos y combinarlos, en saber qué procesos de tomas de decisiones podrían servir de base para desarrollar e implementar políticas locacionales adecuadas a la complejidad de la producción industrial. Resulta, pues, que la estructuración del nivel meso es



en primer término un problema de organización y gestión. De lo que se trata es de desarrollar una eficiente estructura institucional (hardware) y de promover en especial la capacidad de interacción estrecha entre actores privados y públicos al interior de un clúster (software).

Aparte de la existencia de un contexto general favorable a la innovación (educación básica, incentivos tributarios para I+D), la creación de ventajas competitivas dinámicas exige aplicar mesopolíticas específicas y selectivas.

La selectividad va dirigida hacia tres niveles:

- i. la concentración de mesopolíticas en clústeres industriales con potencial de desarrollo,
- ii. a nivel de clústers, al desarrollo de un entorno eficiente para los mismos, esto es, un contexto propicio a la innovación, un instrumental capaz de promover a los best performers (picking the winners) y conducirlos lo antes posible hasta el best practice internacional, así como la formación de estructuras que ayuden a las empresas con potencial de desarrollo a dar alcance al grupo de los best performers;
- iii. el fortalecimiento de las regiones en desarrollo donde surjan grupos dinámicos o clústers.

Las políticas que configuran el nivel meso poseen una dimensión nacional y una regional o local. A nivel nacional, las políticas meso apuntan a desarrollar las infraestructuras físicas (transportes: puertos, redes, ferroviarias y de carreteras; telecomunicaciones: sistemas de abastecimiento y de eliminación de residuos: energía, agua y desagüe, desechos) y las infraestructuras inmateriales (formación de sistemas educativos, etc.) adecuadas a los clústers.



Al tiempo que se produce esta mejora sistemática del nivel meso nacional, ganan importancia, las políticas de soporte específico a los clústers a nivel tanto regional como local. [...] Se torna decisivo extender las atribuciones y los márgenes de financiamiento de las administraciones regionales y comunales. Todo ello es preciso para ampliar las estructuras institucionales que permitan formar a su vez otras estructuras en las localizaciones locales y regionales (formación de estructuras desde abajo).

La estructuración del nivel meso para que pueda crear capacidades es una tarea permanente del sector público y privado; la política meso debe ser entendida como una tarea transectorial dirigida a mejorar en forma constante la localización económica.

El nivel meso se distingue por el fenómeno de las “soberanías compartidas” (Meyer 1994), que afecta por igual a las instituciones públicas, las empresas y las organizaciones intermedias. [...] A nivel meso se mueven los actores de la administración estatal (de nivel local hasta nacional), así como las instituciones intermedias tanto públicas como privadas [...]. A través de la interacción van surgiendo procesos acumulativos que potencian la capacidad de todas las partes involucradas, incluida la del nivel meso en su conjunto.

Tres puntos son relevantes en este contexto: el primero, la relación específica entre los niveles meso y meta; el segundo, el alcance de las políticas meso; y el tercero, su importancia para el surgimiento de la competitividad internacional.

### 2.1.3 Mario D. Tello: Los Factores de Competitividad en el Perú



Mario D. Tello (2005:48) en su estudio “Los Factores de Competitividad en el Perú” define la competitividad como: “El conjunto de factores claves que inciden en el proceso productivo de bienes y servicios de una empresa (sector, región o de la economía en su conjunto). Este conjunto de factores puede agruparse en dos subconjuntos. i) El primero, está asociado a factores que inciden en el proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o del país en general) desde el ámbito externo a dicho proceso. ii) El segundo subconjunto, está asociado a los factores del ámbito interno del proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o el país en su conjunto)”.

Bajo este esquema la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, debido a que el concepto está relacionado directamente a la producción de bienes y servicios de las empresas. (Tello, 2005:49)

Tello (2005:58) señala que mejoras en la competitividad de una economía, región, sector o empresa, induce a mejoras en el producto doméstico o exportable y en la productividad de la economía, región, sector o empresas.

Por tanto, de acuerdo al concepto de competitividad descrito, Tello (2005:58) sostiene que los factores determinantes de la Competitividad son diez, de los cuales seis corresponden al ámbito externo y cuatro al ámbito interno del proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o del país en general).

#### *i) Los Factores Externos al Ámbito Empresarial*

*1) El entorno macroeconómico de una economía.* El entorno fundamentalmente se refiere al comportamiento global de la economía medida en términos de las principales cuentas macroeconómicas del gobierno y la tasa de inflación. En teoría



bajo una economía social de mercado, la búsqueda y el mantenimiento de un entorno macroeconómico equilibrado puede permitir a los agentes económicos planificar sus decisiones bajo un contexto de menores riesgos inflacionarios y por lo tanto que éstas produzcan asignaciones más eficientes. (Tello 2005:58)

2) *El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero.* Dificultades en acceso al crédito, baja oferta de créditos, altas tasas de interés activas, concentración de bancos, etc. Son obstáculos al desarrollo y rentabilidades de las empresas y por lo tanto al crecimiento de una economía. Estas características de los mercados financieros y de capitales son evidencias de su inadecuado o ineficiente grado de funcionamiento de estos mercados. Así, una mayor competencia y eficiencia en el funcionamiento de los mercados de capitales y financieros son consideraciones deseables y necesarias para el crecimiento de las empresas, sectores, regiones y la economía que pueden llevar a desconcentrar a los mercados, reducir las tasas de interés e incrementar la oferta de créditos en una economía. (Tello, 2005:59)

3) *La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.* Aquí se distinguen dos subgrupos de factores. Aquellos que se relacionan con las leyes y contratos, y aquellos que se relacionan con los servicios al sector productivo. Ejemplos del primer grupo son: i) el grado de eficiencia del marco legal; ii) la existencia de regulaciones o coacciones para preservar los derechos de propiedad de recursos tangibles e intangibles; iii) los costos de las regulaciones; etc. Ejemplos del segundo tipo son: los costos de formalizar un negocio; y ii) los trámites referidos para la realización de las transacciones económicas. (Tello 2005:59)



4) *La dotación y la calidad de los servicios de los bienes de infraestructura pública y privada.* Altos costos de los servicios portuarios o de transporte, deficiencias en las carreteras o insuficiencia de los servicios energéticos son una muestra de aspectos contenidos en este factor que inciden negativamente en el proceso productivo de las empresas. (Tello 2005:59)

5) *La Política Económica.* Este se refiere a la forma cómo el Estado, a través de instrumentos (usualmente tributarios) e intervenciones incide sobre: los precios relativos; mercados (doméstico e internacionales); y los beneficios de las empresas. Las propiedades de transparencia (esto es, que la información de las intervenciones del estado sea conocida por todos los agentes económicos), neutralidad (es decir que el Estado no discrimine entre agentes o sectores); eficiencia (esto es, que los beneficios superen largamente los costos de las intervenciones del Estado); y fomento de la competencia (o eliminación de prácticas anti competitivas y generadores de distorsiones en el mercado), son condiciones que la política económica requiere satisfacer para el incremento de la competitividad del aparato productivo de las empresas, regiones y de la economía en su conjunto. Entre las principales políticas inmersas en el factor de política económica están: i) la política comercial; ii) las políticas de competencia; iii) la política tributaria, iv) políticas sobre el mercado laboral, etc. (Tello 2005:60)

6) *La Política Ambiental.* Mientras que la política económica incide sobre las transacciones económicas, la política ambiental incide sobre los aspectos ambientales de estas transacciones económicas. Ejemplos de políticas ambientales son las regulaciones sobre la contaminación del aire y los recursos naturales y la explotación racional y sostenible de estos recursos. (Tello 2005:60)



*ii) Los Factores Internos al Ámbito Empresarial*

7) *La Dotación y Calidad de los Recursos Humanos.* Las empresas requieren de mano de obra (con niveles de calificación directamente relacionados al proceso productivo) y de un stock y calidad de capital humano que permitan el desarrollo de estas. (Tello 2005:61)

8) *La Tecnología.* El crecimiento económico sostenido de empresas, regiones o sectores y de la economía, requiere necesariamente de cambios e innovaciones tecnológicos. La ausencia de estos conlleva al estancamiento de los sectores y pérdidas de competitividad en el largo plazo. (Tello 2005:61)

9) *Las coordinaciones y desarrollo de clusters (aglomeraciones).* Las coordinaciones se refieren al hecho que agentes, a través de las transacciones del mercado, no producen asignaciones eficientes por problemas de información, externalidades, y asignación de derechos de propiedad. Cuando esto ocurre, los agentes, coordinando entre ellos y no utilizando el mercado, pueden reemplazar a éste y así producir asignaciones con un mayor grado de eficiencia o asignaciones Pareto eficientes. Una aplicación directa de la potencial eficiencia de las coordinaciones entre agentes económicos son las aglomeraciones o clusters. Un cluster es definido como el área geográfica donde empresas relacionadas realizan transacciones económicas. La explotación de las externalidades y la reducción de los costos de transacción derivados de las coordinaciones de las empresas en las aglomeraciones permiten un mayor crecimiento económico de las áreas donde éstas están localizadas. La ausencia de estas coordinaciones en los clusters ha evitado o limitado el desarrollo de éstas y del área donde están ubicadas. (Tello 2005:61)



10) *Las Prácticas Empresariales*. La explotación de las ventajas del entorno, la capacidad de innovación, una estrategia eficiente de mercadotecnia y de canales de distribución, una competente plana de directores son ejemplos de aspectos que las empresas requieren establecer al interior de ellas para el logro de su desarrollo. (Tello 2005:61)

#### **2.1.4 El Enfoque de Competitividad del World Economic Forum (WEF<sup>11</sup>)**

El WEF (2009:4) define la competitividad como el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel sostenible de prosperidad que puede alcanzar una economía. En otras palabras, las economías más competitivas tienden a ser capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos. El nivel de productividad también determina las tasas de rentabilidad obtenida por las inversiones en una economía.

##### **2.1.4.1 Los 12 pilares de la competitividad**

El WEF (2009:4) agrupa el conjunto de componentes y factores que determinan el nivel de productividad de un país en 12 pilares de competitividad.

###### **2.1.4.1.1 Primer Pilar: Instituciones**

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar

---

<sup>11</sup> Siglas en inglés del Foro Económico Mundial (World Economic Forum).

ingresos y riqueza en la economía. La importancia de un entorno institucional sólido se ha hecho aún más evidente durante la crisis actual, dado el papel cada vez más directo que desempeña el Estado en la economía de muchos países. (WEF, 2009:4)

Página | 38

La calidad de las instituciones tiene una fuerte influencia sobre la competitividad y el crecimiento. El papel de las instituciones va más allá del marco jurídico. Actitud del Gobierno hacia los mercados y las libertades, y la eficiencia de sus operaciones, también son muy importantes: el exceso de burocracia y papeleo, la reglamentación excesiva, la corrupción, la deshonestidad en el trato con los contratos públicos, la falta de transparencia y confiabilidad, y la dependencia política del sistema judicial impone costes económicos significativos a las empresas y retrasa el proceso de desarrollo económico. Una correcta gestión de las finanzas públicas también es fundamental para garantizar la confianza en el entorno empresarial nacional. (WEF, 2009:4)

Aunque la literatura económica se ha centrado principalmente en las instituciones públicas, las instituciones privadas son también un elemento importante en el proceso de creación de riqueza. La transparencia del sector privado es indispensable para las empresas, y puede llevarse a cabo mediante el uso de normas, así como con la auditoría y prácticas contables que aseguren el acceso a la información de manera oportuna. (WEF, 2009:4)

#### **2.1.4.1.2 Segundo Pilar: Infraestructura**

Vasta y eficiente infraestructura es un factor esencial de competitividad. Es fundamental para garantizar el funcionamiento eficaz de la economía, ya que es un factor importante para determinar la ubicación de la actividad económica y los tipos



de actividades o sectores que pueden desarrollarse en una economía en particular. Infraestructura bien desarrollada reduce el efecto de la distancia entre las regiones, con el resultado de una verdadera integración del mercado nacional y de la conexión a bajo costo a los mercados de otros países y regiones. (WEF, 2009:4)

Modos eficaces de transporte de mercancías, personas y servicios, tales como carreteras de calidad, ferrocarriles, puertos y transporte aéreo permite a los empresarios colocar sus productos y servicios en el mercado de una manera segura y oportuna, y facilitar la circulación de los trabajadores a la mayoría de los puestos de trabajo adecuados. Las economías también dependen de los suministros de electricidad que están libres de interrupciones y la escasez de modo que las empresas y las fábricas pueden funcionar sin trabas. Por último, una red de telecomunicaciones sólida y amplia permite un flujo rápido y libre de información, lo que aumenta la eficiencia económica global, ayudando a garantizar que las empresas pueden comunicarse, y que las decisiones tomadas por los agentes económicos tener en cuenta toda la información pertinente disponible. (WEF, 2009:5)

#### **2.1.4.1.3 Tercer Pilar: Estabilidad macroeconómica**

La estabilidad del entorno macroeconómico es importante para las empresas y, por lo tanto, es importante para la competitividad global de un país. Si bien es cierto que la estabilidad macroeconómica por sí sola no puede aumentar la productividad de una nación, también se reconoce que el desorden macroeconómico perjudica a la economía. El gobierno no puede prestar servicios de manera eficiente si se tiene que hacer los pagos de alto interés de sus deudas anteriores. (WEF, 2009:5)



Correr el déficit fiscal limita la capacidad futura del gobierno para reaccionar a los ciclos económicos. Las empresas no pueden operar con eficiencia cuando las tasas de inflación están fuera de control. En suma, la economía no puede crecer de manera sostenible a menos que el entorno macroeconómico sea estable. (WEF, 2009:5)

#### **2.1.4.1.4 Cuarto Pilar: Salud y Educación Primaria**

Una fuerza de trabajo saludable es vital para la competitividad de un país y la productividad. Los trabajadores que están enfermos no pueden trabajar de acuerdo a su potencial y serán menos productivos. (WEF, 2009:5)

La mala salud lleva a costos significativos a las empresas, como los trabajadores enfermos a menudo se ausentan o trabajan a niveles inferiores de eficiencia. La inversión en la prestación de los servicios de salud es, pues, fundamental para claros motivos económicos, así como consideraciones morales. Además de la salud, este pilar tiene en cuenta la cantidad y calidad de la educación básica que recibe la población, que es cada vez más importante en la economía actual. La educación básica aumenta la eficiencia de cada trabajador. Además, los trabajadores que han recibido poca educación formal pueden realizar únicamente el trabajo manual sencillo y les resulta mucho más difícil adaptarse a procesos de producción y técnicas avanzadas. La falta de educación básica por lo tanto puede llegar a ser una limitación para el desarrollo de negocios, con empresas que tienen dificultades para ascender en la cadena de valor mediante la producción de productos más sofisticados e intensivos de valor. (WEF, 2009:5)

#### **2.1.4.1.5 Quinto Pilar: La educación superior y capacitación**



Educación superior y capacitación de calidad son cruciales para las economías que quieren ascender en la cadena de valor más allá de simples procesos de producción y productos. En particular, la economía globalizada de hoy exige que las economías se alimenten de grupos de trabajadores bien formados que sean capaces de adaptarse rápidamente en un entorno cambiante. Este pilar mide las tasas de matrícula de educación secundaria y terciaria, así como la calidad de la educación según la evaluación de la comunidad empresarial. El alcance de la capacitación del personal también se tiene en cuenta debido a la importancia de la formación profesional y continua en el empleo-formación que es descuidado en muchas economías para garantizar un mejoramiento constante de las habilidades de los trabajadores a las necesidades cambiantes de la economía en evolución. (WEF, 2009:5)

#### **2.1.4.1.6 Sexto Pilar: La eficiencia del mercado de bienes**

Los países con mercados de bienes eficientes están en buena posición para producir la mezcla correcta de productos y servicios ofreciendo condiciones de oferta y demanda, así como para asegurar que estos productos puedan ser comercializados con mayor eficacia en la economía. Sana competencia en el mercado, tanto nacional como extranjero, es importante en el impulso de la eficiencia del mercado y por lo tanto en la productividad del negocio, garantizando que las empresas sean más eficientes, produciendo bienes demandados por el mercado, son los que prosperan. El mejor entorno posible para el intercambio de bienes requiere un mínimo de obstáculos a la actividad empresarial a través de la intervención del gobierno. Por ejemplo, la competitividad se ve obstaculizada por impuestos distorsivos o pesados y por las normas restrictivas y discriminatorias de la inversión extranjera directa (IED) la



limitación de la propiedad extranjera, así como en el comercio internacional. (WEF, 2009:5)

La eficiencia del mercado depende también de las condiciones de la demanda, tales como la orientación al cliente y la sofisticación del comprador. Por razones culturales, los clientes en algunos países puede ser más exigente que en otros. Esto puede crear una ventaja competitiva importante, ya que obliga a las compañías a ser más innovadores y orientados al cliente y, por tanto impone la disciplina necesaria para la eficiencia que deban alcanzarse en el mercado. (WEF, 2009:5)

#### **2.1.4.1.7 Séptimo Pilar: la eficiencia del mercado laboral**

La eficiencia y la flexibilidad del mercado laboral son fundamentales para garantizar que los trabajadores sean asignados a su uso más eficiente en la economía y proveer con incentivos para dar su mejor esfuerzo en su trabajo. Los mercados de trabajo deben disponer de la flexibilidad de los trabajadores por turnos de una actividad económica a otra rápidamente y a bajo costo, y para permitir las fluctuaciones salariales sin muchas perturbaciones sociales. Los mercados eficientes de trabajo también deben velar por una clara relación entre los incentivos de los trabajadores y sus esfuerzos, así como el uso óptimo de los talentos, que incluye la equidad en el entorno empresarial entre las mujeres y los hombres. (WEF, 2009:6)

#### **2.1.4.1.8 Octavo Pilar: Sofisticación del mercado financiero**

La crisis económica actual ha puesto en relieve el rol central del sólido y buen funcionamiento del sector financiero para la actividad económica. Un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por los ciudadanos de una nación,



así como los que entran en la economía desde el extranjero a sus usos más productivos. Canaliza recursos a los proyectos empresariales o de inversión con las tasas más altas de rendimiento esperado, en vez de a los políticamente asociados. Una evaluación completa y adecuada de los riesgos es por lo tanto, un ingrediente clave.

La inversión empresarial es fundamental para la productividad. Por lo tanto las economías requieren mercados financieros sofisticados que puedan crear capital disponible para inversiones del sector privado a partir de fuentes tales como préstamos de un sector bancario sólido, bolsas de valores bien regulada, capital riesgo, y otros productos financieros. (WEF, 2009:6)

Para cumplir todas estas funciones, el sector bancario tiene que ser confiable y transparente, y los mercados financieros necesitan una adecuada regulación para proteger a los inversores y otros actores de la economía en general. (WEF, 2009:6)

#### **2.1.4.1.9 Pilar Noveno: Preparación tecnológica**

Este pilar mide la agilidad con la que una economía adopta las tecnologías existentes para mejorar la productividad de sus industrias. En el mundo globalizado de hoy, la tecnología ha ido convirtiéndose cada vez más en un elemento importante para las empresas para competir y prosperar. En particular, las tecnologías de información y comunicación (TIC) se han convertido en la tecnología de "propósito general" de nuestro tiempo, teniendo en cuenta los efectos de desbordamiento crítico para los demás sectores económicos y su papel como una infraestructura eficiente para las transacciones comerciales. Por lo tanto acceso a las TIC (incluyendo la presencia de un marco regulador favorable a las TIC) y su uso están incluidos en el pilar como



componentes esenciales del nivel de preparación tecnológica global de las economías. (WEF, 2009:6)

En este contexto, si la tecnología utilizada se ha desarrollado o no dentro de las fronteras nacionales es irrelevante para su efecto sobre la competitividad. El punto central es que las empresas que operan en el país tengan acceso a productos avanzados y los planos y la capacidad para utilizarlos. Entre las principales fuentes de tecnología extranjera, la inversión extranjera directa a menudo desempeña un papel clave. (WEF, 2009:6)

Es importante señalar que, en este contexto, el nivel de tecnología disponible para las empresas de un país tiene que distinguirse de la capacidad del país para innovar y ampliar las fronteras del conocimiento. Por eso separamos preparación tecnológica de la innovación, que se plasma en el pilar doce a continuación. (WEF, 2009:6)

#### **2.1.4.1.10 Pilar Décimo: El tamaño del mercado**

El tamaño del mercado afecta a la productividad porque los grandes mercados permiten a las empresas explotar las economías de escala. Tradicionalmente, los mercados a disposición de las empresas se han visto limitados por las fronteras nacionales. En la era de la globalización, los mercados internacionales se han convertido en un sustituto para los mercados internos, especialmente para los países pequeños. Existe una amplia evidencia empírica que muestra que la apertura comercial se asocia positivamente con el crecimiento. Aunque algunas investigaciones recientes arrojan dudas sobre la solidez de esta relación, la sensación general es que el comercio tiene un efecto positivo sobre el crecimiento, especialmente para los países con pequeños mercados internos. (WEF, 2009:6)



Por lo tanto, las exportaciones se pueden considerar como un sustituto de la demanda interna para determinar el tamaño del mercado para las empresas de un país. En el mundo altamente interdependiente de hoy, la recuperación de la recesión actual precisará que los países incrementen la cantidad de bienes que compran de unos de otros, estimulando así la demanda. (WEF, 2009:6)

#### **2.1.4.1.11 Undécimo Pilar: La sofisticación de negocios**

La sofisticación de los negocios es favorable para una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios. Esto lleva, a su vez, a aumentar la productividad, mejorando así la competitividad de una nación. Sofisticación de los negocios se refiere a la calidad de las redes de negocios globales de un país, así como a la calidad de las operaciones y estrategias individuales de las empresas. Esto es particularmente importante para los países en una fase avanzada de desarrollo, cuando las fuentes más básicas de mejora de la productividad se han agotado en gran medida. La calidad de las redes de empresas de un país y las industrias de apoyo, que captamos mediante el uso de indicadores de la cantidad y calidad de los proveedores locales y el grado de su interacción, es importante por una variedad de razones. Cuando las empresas y proveedores de un sector determinado están interconectados en grupos geográficamente próximos ("clusters"), la eficiencia es mayor, mayores oportunidades para la innovación se crean, y las barreras a la entrada de nuevas empresas se reducen. Las operaciones y las estrategias individuales de las empresas (branding, marketing, la presencia de una cadena de valor, y la producción de productos únicos y sofisticados), conducen a procesos de negocios sofisticados y modernos. (WEF, 2009:6)



#### 2.1.4.1.12 Duodécimo Pilar: La innovación

El último pilar de la competitividad es la innovación. A pesar de una mejora sustancial se puede obtener mediante la mejora de las instituciones, construcción de infraestructura, reducción de la inestabilidad macroeconómica, o con mejoras en el capital humano, todos estos factores en el tiempo parecen correr dentro de los rendimientos decrecientes. Lo mismo es exactamente para la eficiencia de los mercados laboral, de bienes y financieros. A largo plazo, los niveles de vida sólo se pueden ampliar con la innovación. La innovación es especialmente importante para las economías cuando se acercan a las fronteras del conocimiento y la posibilidad de la integración y adaptación de tecnologías exógenas tiende a desaparecer. (WEF, 2009:7)

Aunque los países menos avanzados todavía puede mejorar su productividad mediante la adopción de las tecnologías existentes o hacer mejoras incrementales en otras áreas, para aquellos que han alcanzado la fase impulsada por la innovación de desarrollo, esto ya no es suficiente para aumentar la productividad. Las empresas de estos países deben diseñar y desarrollar productos de vanguardia y procesos para mantener una ventaja competitiva. Esto requiere un entorno propicio a la actividad innovadora, apoyada tanto por el sector público como del privado. En particular, esto significa una inversión suficiente en investigación y desarrollo (I&D), especialmente por el sector privado, la presencia de instituciones de investigación de alta calidad científica, una amplia colaboración en investigación entre las universidades y la industria, y la protección de la propiedad intelectual. (WEF, 2009:7)



#### 2.1.4.2 La interrelación de los 12 pilares

A pesar de que los 12 pilares de competitividad se describen por separado, esto no debe ocultar el hecho de que no son independientes: no sólo se relacionan entre sí, sino tienden a reforzarse mutuamente. Por ejemplo, la innovación (pilar 12) no es posible en un mundo sin instituciones (pilar 1) que garantizan los derechos de propiedad intelectual, no puede ser realizada en países con un bajo nivel de educación y fuerza de trabajo insuficientemente entrenada (pilar 5), y es más difícil en las economías con mercados ineficientes (pilares 6, 7 y 8) o sin infraestructura amplia y eficiente (pilar 2). (WEF, 2009:7)

## 2.2 Niveles y ámbitos de la Competitividad

La competitividad es un concepto complejo y para entender mejor el sentido del término competitividad es preciso aclarar en qué ámbitos se aplica: países, regiones, industrias o empresas.

Se puede decir que, a nivel de país o región, hay aspectos que afectan la *performance* de una empresa como: la disponibilidad de recursos, la calidad de la mano de obra, el costo de la misma, el acceso a los insumos, la infraestructura financiera, la tecnológica, el marco institucional, el regulatorio, la disponibilidad de información sobre los mercados y el acceso a los mismos. A nivel de industria, la competitividad puede ser evaluada por comparación con la misma en otra región o país con la que se comercia. A nivel de empresa, tiene que ver con la productividad, la rentabilidad, los costos y la participación de mercado, así como con la innovación, la calidad, la responsabilidad social y la condición laboral de los trabajadores, entre otros aspectos cualitativos. (Alarco, 2011:111-112)



El presente apartado propone el análisis del concepto de competitividad en el ámbito nacional, regional e industrial, y empresarial.

### **2.2.1 Competitividad en el ámbito nacional o de una economía**

El concepto de “competitividad país” es erróneamente entendido como la participación del país en el mercado mundial de sus productos. No obstante, muchos países con alta participación en las exportaciones continúan siendo pobres, y en muchos casos con una muy regresiva distribución de ingreso. También se da la situación inversa, países con baja participación en el comercio mundial tienen menores niveles de pobreza y una mejor distribución de ingreso. El verdadero reto del crecimiento económico es crear las condiciones para un rápido y sostenido crecimiento en la productividad, de las personas, de las empresas, y por ende, del país. Esto es competitividad. (Pollack y García, 2004: 11)

La competitividad en el ámbito nacional es abordada por una serie de autores, quienes señalan lo siguiente:

Michael Porter (2004:52-53) al referirse a la competitividad nacional señala:

El único concepto significativo de competitividad a nivel nacional es la productividad. La meta principal de una nación es producir un estándar de vida alto y sostenido para sus ciudadanos. La capacidad para hacerlo depende de la productividad con que se emplean el trabajo y el capital de una nación.

Intentar explicar la “competitividad” en el nivel nacional, entonces, es responder a la pregunta equivocada. Lo que debemos entender en lugar de eso, son los determinantes de la productividad y la tasa de crecimiento de esa productividad.

Para encontrar respuestas, debemos enfocarnos no en la economía como un todo, sino en industrias y segmentos industriales específicos. Debemos entender cómo y por qué se crean las habilidades y tecnologías comercialmente viables, lo que sólo puede entenderse cabalmente a nivel de industrias específicas. [...] Nuestra búsqueda, entonces, es la de aquella característica decisiva de una nación que permite a sus empresas crear y sostener una ventaja competitiva en campos específicos; es la búsqueda de la ventaja competitiva de las naciones. Nos preocupan especialmente los determinantes del éxito internacional en segmentos e industrias intensivos en tecnología y habilidades, que refuerzan una productividad alta y en crecimiento. (Porter, 2007:53)

Chudnovsky y Porta (1990:12) al referirse a la competitividad de una nación manifiestan lo siguiente:

Cuando hablamos de CI [Competitividad Internacional] de una economía nacional, nos estamos refiriendo a un fenómeno que se manifiesta a través de la competitividad de las firmas, pero que involucra también la acción voluntaria del gobierno y otros agentes económicos para promover esa competitividad, que a su vez se construye sobre una determinada estructura de la economía que incluye tanto su configuración productiva y de relaciones entre sectores y entre firmas como aspectos institucionales que van más allá de lo estrictamente productivo.

En tanto, Fernando Fajnzylber afirma que la competitividad es la capacidad de un país para sostener y expandir su participación en los mercados internacionales, y elevar simultáneamente el nivel de vida de su población. Esto exige, el incremento de



la productividad, y, por ende, la incorporación del progreso técnico. (Fajnzylber, 1998 citado en Ferrer, 2005:152)

Respecto a la noción de competitividad nacional, el International Institute for Management Development (IMD) y Asian Development Bank (ADB) y el Ministerio de Economía, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires agregan lo siguiente:

Por un lado, el International Institute for Management Development (IMD) define la competitividad de las naciones como “un campo del conocimiento económico que analiza los hechos y políticas que determinan la capacidad de una nación para crear y mantener un entorno que sustente la generación de mayor valor para sus empresas y más prosperidad de su pueblo. (IMD, 2010 citado en Alarco 2011:50)

Por su parte, el Asian Development Bank (ADB) sostiene: La relevancia del término competitividad aplicado a un país tiene sus raíces en una apropiada política gubernamental, ya que si está dado que son las empresas las que compiten, resta evaluar cómo las políticas públicas pueden moldear el entorno competitivo y el comportamiento de las firmas. A grandes rasgos, las políticas macroeconómica, de comercio exterior, fiscal, industrial, son mecanismos por medio de los cuales el gobierno puede intervenir en la competitividad de las firmas. (Asian Development Bank, 2003, citado en Ministerio de Economía, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires, 2006: 13).

Finalmente, el Ministerio de Economía del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2006: 12) define a la competitividad nacional como la competitividad de las firmas

que componen una nación; es decir, se podría considerar a la competitividad nacional como la competitividad agregada de las firmas que componen la industria o la nación.

### 2.2.2 Competitividad en el ámbito regional

Romo y Musik (2005:205-206) señalan:

Al hablar de competitividad en el ámbito regional es inevitable plantear la interrogante: ¿Las regiones compiten entre sí? La respuesta podría ser que sí, ya que las regiones en cierta forma compiten por empresas que buscan una ubicación. Tal como señalan Charles y Benneworth el debate crucial con respecto a la competitividad regional gira en torno a la relación entre la competitividad de las compañías y la repercusión que ésta tiene en la competitividad de los territorios relacionados con éstas, ya sea mediante su propiedad o ubicación.

Asimismo, se debe reconocer que el desempeño y el desarrollo de una empresa se determinan en gran medida por las condiciones prevalecientes en el entorno, en especial las relacionadas con su proximidad geográfica inmediata.

El elemento regional en el estudio sobre la competitividad no puede ser exagerado. Una vez que el ambiente empresarial mejora (debido al aumento de la infraestructura y a la mejoría de los centros de educación y los niveles de vida u otras políticas gubernamentales explícitas formuladas para atraer inversiones a la región), las compañías empiezan a concentrarse en regiones geográficas específicas, dando origen a la formación de clústers.

Por su parte Alarco (2011: 112) señala lo siguiente:



La competitividad a nivel regional está estrechamente relacionada por comparación con la misma en la empresa u otra del mismo rubro en otro lugar. Esta requiere el manejo de dos condiciones: la primera buscar mejorar permanentemente la productividad, y la segunda, disponer de una buena estrategia que le otorgue valor añadido, mejores salarios a la gente y perdurabilidad del posicionamiento estratégico en los mercados.

La capacidad para competir requiere de ambas condiciones pero, en particular, una buena estrategia la hace perdurable en el tiempo, mejora el nivel de actividad económica regional y eleva el estándar de vida de sus pobladores, al mejorar sus salarios.

En consecuencia, los gobiernos regionales pueden contribuir a fortalecer la competitividad de las empresas en la región si crean las condiciones para fortalecer el capital social basado en un marco legal no solo social y éticamente responsable, sino que frene las malas prácticas que podrían surgir durante las actividades propias de la cooperación empresarial. No menos importante es que los gobiernos regionales deben evitar incentivar la mano de obra de bajo costo y las exoneraciones especiales de impuestos. Ser firmes en estas pautas contribuirá a fortalecer la generación de modelos de desarrollo económico que mejoren el estándar de vida de sus pobladores.

La idea subyacente de la competitividad regional consiste en generar cada vez mayor valor añadido mediante una mejor calidad, mejores servicios y permanente innovación para darle durabilidad a la productividad. Por ello, si los gobiernos regionales desean apoyar sustancialmente a mejorar las condiciones competitivas de la actividad económica en su región, deben preocuparse por propiciar



estrategias de servicios orientadas al desarrollo del capital humano, generar el clima necesario para desarrollar el capital social evitando incentivar la competencia basada en los recursos naturales sin ninguna diferenciación. Seguir compitiendo casi exclusivamente con bienes primarios como principal modelo de negocio es la estrategia más sencilla de implementar pero la menos recomendable para mejorar los salarios y empezar a reducir la pobreza en la región.

Finalmente, García, de Lombaerde y Pulecio (2007:138) señalan:

El concepto de competitividad también puede aplicarse a los ámbitos regionales, donde aparece asociado a la capacidad de las estructuras económicas y a las condiciones institucionales de las regiones (ciudades y departamentos) para constituirse como espacios únicos con potencialidades diferentes en los mercados nacionales e internacionales. Las entidades locales y departamentales ofrecen condiciones y oportunidades diversas a la acumulación de capital y al desarrollo de los talentos humanos y sociales. Tales diferencias se refieren a la importancia y al dinamismo del mercado local - regional, a la disponibilidad de recursos naturales, a la acumulación de capacidades físicas y humanas, a la oferta de libertades sociales y económicas, a la seguridad, transparencia, calidad de las instituciones, gobernabilidad, niveles de educación y de capacidad de aprendizaje técnico y científico, y en general al desarrollo humano, la diversidad cultural y la calidad de vida.

### **2.2.3 Competitividad en el ámbito industrial**

Romo y Musik (2005:204) respecto a la competitividad industrial sostienen:



La competitividad de ésta [una industria] es el resultado, en gran medida, de la competitividad de empresas individuales, pero al mismo tiempo la competitividad de las empresas se incrementa por el ambiente competitivo prevaleciente en la industria. Las empresas que forman parte de una industria competitiva tienden a verse beneficiadas en distintas formas, al crearse un círculo virtuoso entre el desempeño de la empresa y el de la industria.

Las economías de escala en el ámbito industrial fomentan la creación de infraestructura especializada, que incluye centros de investigación e instituciones educativas que ayudan a desarrollar habilidades técnicas y conocimientos específicos para la industria. Desde la perspectiva de la producción, los eslabonamientos verticales permiten una mayor capacidad de respuesta y flexibilidad a los cambios en los requerimientos del mercado, tanto en cantidad como en las especificaciones de los productos.

Una razón que justifica el interés por la competitividad industrial se encuentra en que una industria competitiva presenta más oportunidades para establecer esos eslabonamientos verticales, con efectos positivos en el desarrollo industrial del país.

Por otra parte, el Ministerio de Economía del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2006:13), en referencia a la competitividad industrial señala:

Es análogo al [concepto] de la competitividad nacional, ya que la mayor competitividad de un sector o industria deriva tanto de una productividad superior de las firmas que lo componen como del ambiente competitivo prevaleciente en la industria.



En particular, la conformación de clusters o agrupamientos industriales da lugar al desarrollo de ventajas competitivas por el surgimiento de externalidades positivas entre las empresas que lo conforman. Tales externalidades abarcan la atracción de un mayor número de clientes, la mayor especialización y productividad producto de una mayor competencia entre las firmas, el mayor aprendizaje productivo, tecnológico y de comercialización, los menores costos de transacción asociados a un mayor conocimiento de los agentes económicos con los que la firma se relaciona, la acción colectiva en pos de metas comunes como la creación de infraestructura especializada, etc.

#### **2.2.4 Competitividad en el ámbito empresarial**

Chudnovsky & Porta (1990:8) respecto a la competitividad en el ámbito empresarial sostienen:

A nivel microeconómico el concepto de competitividad no ofrece mayores dificultades. En primer lugar, el agente económico de que se trata es fácilmente identificable, una empresa productora de bienes o servicios. En segundo lugar, dicha empresa está dirigida por sus dueños o ejecutivos que fijan una estrategia de producción y comercialización y, eventualmente, de desarrollo tecnológico y toman decisiones para poner en práctica dicha estrategia. Finalmente, los resultados obtenidos se van a reflejar en las ventas logradas y, por ende, en la participación en el mercado respectivo.

Por su parte el Ministerio de Economía del Gobierno de la Provincia de Buenos Aires (2006:12) manifiesta lo siguiente:



Algunas definiciones microeconómicas de competitividad destacan que “la competitividad es sinónimo de la performance en términos de beneficios de una firma en el largo plazo y de su habilidad de compensar a sus empleados y de brindarle un retorno superior a sus dueños” (Report of the Select Committee of the House of Lords on Overseas Trade, 1985), mientras que otras mencionan que “una firma (o una economía nacional) será competitiva si resulta victoriosa (o en una buena posición) en la confrontación con sus competidores en el mercado doméstico y en el internacional” (Michalet, 1981). La competitividad de una firma puede incrementarse mediante variados y complementarios instrumentos a manos de la misma, entre ellos la integración vertical que permite reducir los costos de transacción, un mayor esfuerzo innovador, tanto en lo que respecta a productos como a procesos, una gestión de recursos más eficiente, por medio, por ejemplo, de los procedimientos just-in-time o de calidad total, una incorporación de tecnología que aumente la productividad de los factores que emplea, la descentralización de la totalidad o parte de su producción subcontratando a empresas especializadas de menores costos. No obstante, el desempeño que una firma alcance finalmente se ve afectado también por factores del entorno en el cual desarrolla sus actividades, que pueden propiciar o deteriorar su posición competitiva.

En tanto, Alarco (2011:156-157) señala:

Una empresa será más competitiva en la medida en que produzca bienes o servicios que se comercialicen de manera exitosa en el mercado [...]. La competitividad es, por lo tanto, una medida de eficacia o de logro de los objetivos.



Suministrar con éxito bienes y servicios al mercado presupone conocer y atender las necesidades del consumidor a un costo menor al precio transado. Para ello, la empresa debe diseñar y gestionar procesos productivos.

Asimismo, Romo y Musik (2005:203) al respecto señalan lo siguiente:

El significado de la competitividad de una empresa se deriva de su ventaja competitiva en los métodos de producción y organización (precio y calidad del producto final) frente a sus competidores específicos. Así, la pérdida de competitividad se traduciría en una baja en las ventas, menor participación de mercado y, finalmente, el cierre de la planta [...]. La capacidad para competir se basa en una combinación de precio y calidad del bien o servicio proporcionado, de manera que cuando la calidad es la misma en mercados competitivos (esto es, mercados con una cantidad importante de productores que en lo individual no tienen el poder de fijar precios), los proveedores seguirán siendo competitivos si sus precios son tan bajos como (o más) que los precios de sus competidores. Por otra parte, las empresas que han logrado establecer una reputación de calidad superior pueden destacar del resto y mantenerse competitivas, incluso con precios más elevados.

Finalmente Padilla & Juárez (2006:47) señalan:

La competitividad a nivel de empresa es entendida como la habilidad de ésta para operar rentablemente en un mercado determinado (McFetridge, 1995). La competitividad puede adoptar diversas formas. Así, en la literatura comúnmente se



reconoce la diferencia entre competitividad efímera, artificial o espuria<sup>12</sup>, y competitividad real o auténtica<sup>13</sup>.

Por último, la competitividad a nivel de empresa está influenciada por una gran cantidad de factores. En línea con el trabajo de Nabi y Luthria (2002), es posible distinguir entre determinantes de la demanda y determinantes de la oferta. Entre los primeros destaca un entorno macroeconómico estable, una adecuada política de competencia, un sistema financiero sólido, instituciones adecuadas de protección a la inversión, y otros elementos. Los determinantes en cuanto a la oferta pueden clasificarse a su vez en tres áreas: a) la habilidad para usar, adaptar y crear nuevas tecnologías; b) la habilidad para atraer, formar y retener capital humano, y c) la habilidad para administrar y mejorar la cadena de abastecimiento.

Al introducir el marco de análisis de los niveles concéntricos jerarquizados de competitividad [ámbitos nacional, regional, industrial y empresarial], se presenta la idea de que cada nivel requiere un análisis distinto y exige la aplicación de diferentes instrumentos y políticas. Del mismo marco se desprende también que la empresa se ubica en el centro de todo el debate que rodea a la competitividad. La industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la

---

<sup>12</sup> A la competitividad espuria se la asocia con bajos salarios, explotación no sustentable de recursos naturales, condiciones laborales inadecuadas, entre otras características. Este tipo de competitividad se basa en ventajas comparativas estáticas y no es fácilmente sostenible en el largo plazo. (Padilla & Juárez, 2006:47)

<sup>13</sup> La competitividad real se basa en la capacidad de introducir nuevos y mejores productos, poner en funcionamiento nuevas formas de organización empresarial, incrementar la capacidad productiva, entre otros. Esta competitividad descansa en ventajas comparativas dinámicas, es sostenible en el largo plazo y permite aumentar las remuneraciones reales de los factores y acrecentar los niveles de vida de la población (Spencer y Hazard, 1988 citado en Padilla & Juárez 2006:47).

que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos en bienes y servicios con la máxima utilidad. Como consecuencia natural de lo antes mencionado, las políticas dirigidas al mejoramiento de la competitividad deben tener a la empresa como su objetivo fundamental. (Romo y Musik, 2005:214)

### **2.3 El Concepto de Competitividad y los factores de competitividad<sup>14</sup>**

Para el desarrollo de la presente investigación, luego de haber realizado la revisión de la literatura sobre Competitividad, se adoptaron los siguientes planteamientos teóricos:

#### **2.3.1 El Concepto de Competitividad**

Tello (2005) define a la competitividad como el conjunto de factores claves que inciden en el proceso productivo de bienes y servicios de una empresa (sector, región o de la economía en su conjunto). Este conjunto de factores puede agruparse en dos subconjuntos. i) El primero, está asociado a factores que inciden en el proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o del país en general) desde el ámbito externo a dicho proceso. ii) El segundo subconjunto, está asociado a los factores del ámbito interno del proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o el país en su conjunto). Por tanto bajo este esquema la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, debido a que el

---

<sup>14</sup> En la presente investigación se toma como modelo principal los planteamientos teóricos de Michael Porter (1990) y Mario D. Tello (2005), y se complementan con los planteamientos de Esser et al. (1994) y el WEF (2009).

concepto está relacionado directamente a la producción de bienes y servicios de las empresas. (Tello, 2005:48-49)

Según Porter (1990, 2007), la ventaja competitiva de las naciones [regiones, industrias y empresas] se sustenta en cuatro cualidades o atributos que individualmente y como sistema constituyen el diamante de la ventaja nacional<sup>15</sup>. Estos determinantes crean el entorno nacional en el cual las empresas nacen y aprenden a competir. Cada punta del diamante – y el diamante como sistema – afecta los ingredientes esenciales para alcanzar el éxito competitivo internacional<sup>16</sup>. Cuando el ambiente nacional permite y apoya la acumulación más rápida de activos y habilidades especializadas – a veces simplemente debido al mayor esfuerzo y compromiso – las empresas obtienen una ventaja competitiva. Cuando el ambiente nacional permite una mejor información y percepciones continuas sobre las necesidades de productos y procesos, las empresas obtienen una ventaja competitiva y mejoran esas ventajas en el tiempo. (Porter, 2007:54)

En este modelo, la base de la competitividad o la capacidad para competir no deriva de los cuatro atributos, ni siquiera del conjunto de atributos considerados como un todo, sino de su interrelación, de su mutuo reforzamiento. Esto significa que el efecto que cada uno de ellos pueda causar depende del estado de los otros, que las ventajas de uno pueden crear o perfeccionar ventajas en otros, y que las desventajas de uno

---

<sup>15</sup> Estos atributos son: i) condiciones de los factores; ii) condiciones de la demanda; iii) industrias relacionadas y de apoyo; y iv) estructura y rivalidad de las firmas.

<sup>16</sup> La disponibilidad de los recursos y habilidades necesarias para la ventaja competitiva en una industria; la información que determina las oportunidades que las compañías perciben y las direcciones en las cuales despliegan sus recursos y habilidades; las metas de los dueños, ejecutivos y empleados de las empresas; y, lo más importante, las presiones para que las empresas inviertan e innoven.

pueden acarrear desventajas en los otros. Los sectores exitosos en la economía internacional son aquellos a los que el diamante de la competitividad les es favorable. (Porter, 1990 citado en Indacochea et al., 2005:70-71)

Página | 61

Según los planteamientos de la competitividad sistémica de Esser et al. (1994) la competitividad de las empresas se basa finalmente en una organización social, en cuyo seno se generan ventajas competitivas en función de la interacción de múltiples parámetros de relevancia en el sistema. [...] La competitividad de la economía se basa en medidas engranadas ente sí que apuntan a objetivos concretos desde cuatro niveles del sistema (meta, macro micro, y meso), y se basa también en un concepto pluridimensional de conducción que se compone de competencia, diálogo y toma conjunta de decisiones y que incluye a los grupos importantes de actores. (Esser, Hillebrand, Messner y Meyer-Stamer, 1994:172)

La competitividad sistémica se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta). (CEPAL, 2001:7)



Finalmente, el World Economic Forum (2009) plantea que competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el nivel de productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, establece el nivel sostenible de prosperidad que puede alcanzar una economía. En otras palabras, las economías más competitivas tienden a ser capaces de producir mayores niveles de ingresos para sus ciudadanos. El nivel de productividad también determina las tasas de rentabilidad obtenida por las inversiones en una economía. A pesar de que los pilares que determinan la competitividad se describen por separado, esto no debe ocultar el hecho de que no son independientes: no sólo se relacionan entre sí, sino tienden a reforzarse mutuamente. (WEF, 2009:4)

De los planteamientos teóricos presentados, se deduce que el término competitividad es aplicable a los ámbitos nacional, regional, industrial y empresarial.

Sin embargo, es necesario precisar que la empresa se ubica en el centro de todo debate que rodea la competitividad. La industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos y bienes con la máxima utilidad. (Romo y Musik, 2005:214)

### **2.3.2 Los Factores de Competitividad**

#### **2.3.2.1 El entorno macroeconómico de la economía**

La estabilidad del entorno macroeconómico es importante para las empresas y, por lo tanto, es importante para la competitividad global de un país. Si bien es cierto que la



estabilidad macroeconómica por sí sola no puede aumentar la productividad de una nación, también se reconoce que el desorden macroeconómico perjudica a la economía. [...] En suma, la economía no puede crecer de manera sostenible a menos que el entorno macroeconómico sea estable. (WEF, 2009:5)

En teoría, bajo una economía social de mercado, la búsqueda y el mantenimiento de un entorno macroeconómico equilibrado puede permitir a los agentes económicos planificar sus decisiones bajo un contexto de menores riesgos inflacionarios y por lo tanto que éstas produzcan asignaciones más eficientes. (Tello, 2005:59)

Los efectos de las condiciones macroeconómicas sobre la competitividad dependen de sus efectos sobre el clima de confianza a la inversión; y sobre las expectativas de largo plazo de los empresarios respecto de los riesgos de la inversión en productividad e innovación. (Tello, 2005:85)

Con miras a lograr una asignación efectiva de recursos resulta clave la existencia de mercados eficientes de factores, bienes y capitales [...]. La inestabilidad del contexto macroeconómico perjudica de un modo sustancial la operatividad de estos mercados, ejerciendo asimismo un efecto negativo sobre el crecimiento de la economía. La estabilización del contexto macroeconómico tiene que apoyarse sobre todo en una reforma de las políticas fiscal y presupuestaria, como también la monetaria y cambiaria. En ese sentido, la estabilización del contexto macroeconómico demanda no solo un concepto congruente en términos tecnocráticos, sino también un esfuerzo político considerable. El éxito estará asegurado únicamente si el gobierno se muestra

resuelto a imponer las difíciles y conflictivas reformas, si consigue organizar una coalición nacional de fuerzas reformadoras con miras a recobrar el equilibrio de la economía tanto interior como exterior y si logra captar al mismo tiempo el apoyo internacional. (Esser et al, 1994:175-176)

La macroeconomía que impacta en la competitividad debe comprender los horizontes del corto, mediano y largo plazo. Sus materias corresponden a los bloques de las finanzas públicas, sector monetario y financiero (incluyendo el mercado de valores), sector externo (balanza de pagos y la problemática cambiaria), mercado laboral y los precios como temas tradicionales. Son también importantes los niveles de pobreza, distribución funcional y personal de ingresos, así como los balances entre capacidad productiva, producción y demanda, y entre los otros bloques mencionados anteriormente. Se involucran cantidades, precios, valores nominales y reales. Los actores participantes corresponden al gobierno, a la autoridad monetaria y a las respuestas del sector privado que definen el panorama en los diferentes mercados. (Alarco, 2011:80)

### **2.3.2.2 El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales**

Un sector financiero eficiente asigna los recursos ahorrados por los ciudadanos de una nación, así como los que entran en la economía desde el extranjero a sus usos más productivos [...]. Canaliza recursos a los proyectos empresariales o de inversión con las tasas más altas de rendimiento esperado. La inversión empresarial es fundamental para la productividad. Por lo tanto las economías requieren mercados



financieros sofisticados que puedan crear capital disponible para inversiones del sector privado a partir de fuentes tales como préstamos de un sector bancario sólido, bolsas de valores bien regulada, capital riesgo, y otros productos financieros. Para cumplir todas estas funciones, el sector bancario tiene que ser confiable y transparente, y los mercados financieros necesitan una adecuada regulación para proteger a los inversores y otros actores de la economía en general. (WEF, 2005:6)

Dificultades en acceso al crédito, baja oferta de créditos, altas tasas de interés activas, concentración de bancos, etc. Son obstáculos al desarrollo y rentabilidad de las empresas y por lo tanto al crecimiento de una economía. Estas características de los mercados financieros y de capitales son evidencias de su inadecuado o ineficiente grado de funcionamiento de estos mercados. Así, una mayor competencia y eficiencia en el funcionamiento de los mercados de capitales y financieros son consideraciones deseables y necesarias para el crecimiento de las empresas, sectores, regiones y la economía que pueden llevar a desconcentrar a los mercados, reducir las tasas de interés e incrementar la oferta de créditos en una economía. (Tello, 2005:59)

La importancia para el crecimiento económico de un sistema financiero que funcione adecuadamente ha sido ampliamente analizada en la literatura económica. Se ha demostrado que el tamaño del sistema financiero, así como su estabilidad, son importantes para garantizar un nivel elevado y sostenido de crecimiento económico. Los empresarios solo se implican en inversiones potencialmente lucrativas si pueden obtener el financiamiento necesario. La capacidad para movilizar recursos financieros y asignarlos a usos productivos depende de la eficiencia del sistema financiero



interno. Las intenciones de inversión de los empresarios simplemente generan una demanda de recursos en los mercados financieros, pero solo la respuesta de los intermediarios financieros nacionales y extranjeros a esa demanda determinará el patrón de la inversión interna, la competitividad y el crecimiento económico. (BID, 2001:63)

La relación entre crecimiento y desarrollo del sector financiero, es clara. El desarrollo del sector financiero reduce el costo del capital y mejora la asignación de recursos (aumentando la cantidad y calidad de los proyectos de inversión), impulsando con ello el crecimiento económico. Se ha demostrado que el crecimiento aumenta más que proporcionalmente la demanda por servicios financieros, permitiendo una mayor profundización de este sector. Si bien la causalidad no es clara, sí hay consenso en que la relación entre crecimiento y profundización financiera es positiva y no son pocos los estudios que demuestran que el desarrollo financiero está positivamente correlacionado con las futuras tasas de crecimiento. Crecer en una economía globalizada, por otra parte, tiene una condición básica: aumentar la competitividad de la economía y sus sectores productivos. Ello es particularmente válido para el sector financiero cuya competitividad relativa tiene un directo impacto sobre el conjunto de la economía, al determinar el costo del capital. (Pollack y García, 2004:18)

Los obstáculos para que las empresas accedan al capital en los plazos y costos adecuados encarecen la producción y disminuyen la competitividad de las firmas. (Oliva et al., 2002:23)



### **2.3.2.3 La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones**

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar ingresos y riqueza en la economía [...]. La calidad de las instituciones tiene una fuerte influencia sobre la competitividad y el crecimiento. Esto influye en las decisiones de inversión y la organización de la producción y desempeña un papel central en las formas en que las sociedades distribuyen los beneficios y los cargos de los costos de las estrategias y políticas de desarrollo. El papel de las instituciones va más allá del marco jurídico. La actitud del Gobierno hacia los mercados y las libertades, y la eficiencia de sus operaciones, también son muy importantes: el exceso de burocracia y papeleo, la reglamentación excesiva, la corrupción, la deshonestidad en el trato con los contratos públicos, la falta de transparencia y confiabilidad, y la dependencia política del sistema judicial impone costes económicos significativos a las empresas y retrasa el proceso de desarrollo económico. Una correcta gestión de las finanzas públicas también es fundamental para garantizar la confianza en el entorno empresarial nacional. (WEF, 2009:4)

Página | 67

El marco institucional juega un rol primordial en el potencial de desarrollo que tiene una economía [...]. A pesar de que no es necesariamente percibido de manera clara por los agentes, un marco institucional deficiente influye directamente sobre los costos que tienen que afrontar, no sólo en términos monetarios concretos, sino también en términos de tiempo, de oportunidades y de operación. Adicionalmente, el Estado, a través del Congreso y del Poder Ejecutivo, genera las reglas de juego bajo



las cuales se lleva a cabo las actividades económicas. Si las políticas públicas o las reglas de juego son inestables, o se modifican con frecuencia, o si no cuentan con el debido sustento técnico, o si están diseñadas desde una perspectiva muy de corto plazo, o si son distorsionadas por intereses particulares, la confianza de agentes económicos en tales reglas se verá reducida, generándose más incertidumbre para realizar actividades económicas. Finalmente, por razones de ordenamiento o regulación de los mercados, continuamente las empresas requieren de licencias, autorizaciones, o estar sujetos a fiscalizaciones (laboral, tributaria, entre otras). Si estos trámites resultan innecesariamente engorrosos, lentos y costosos, las empresas verán mermadas su eficiencia. (Tello, 2005:92)

Dentro de este factor [instituciones] se distinguen dos subgrupos de factores. Aquellos que se relacionan con las leyes y contratos, y aquellos que se relacionan con los servicios al sector productivo. Ejemplos del primer grupo son: i) el grado de eficiencia del marco legal; ii) la existencia de regulaciones o coacciones para preservar los derechos de propiedad de recursos tangibles e intangibles; iii) los costos de las regulaciones; etc. Ejemplos del segundo tipo son: los costos de formalizar un negocio; y ii) los trámites referidos para la realización de las transacciones económicas. (Tello, 2005:59)

Las reglas formales e informales que forman las instituciones son determinantes para el buen desempeño de una economía. Las instituciones permiten el respeto a los derechos de propiedad y el cumplimiento de los convenios y contratos. Se reducen, así, los costos de transacción y se impulsa un clima de estabilidad de largo plazo, lo cual hace posible el aumento de las inversiones, la especialización productiva y el



crecimiento económico a lo largo del tiempo. Un entorno con instituciones débiles, por el contrario, es una traba al desarrollo pues hace difícil el funcionamiento de las empresas y hace de ese ambiente un lugar poco atractivo para las inversiones y para los recursos humanos, financieros y tecnológicos necesarios para el desarrollo productivo. (CNC, 2008:5)

#### **2.3.2.4 La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada**

La infraestructura es un determinante esencial de la productividad y el crecimiento, porque ayuda a reducir los costos de transporte, expande el mercado y facilita la transmisión de información y el conocimiento. (Tello, 2005:94)

Altos costos de los servicios portuarios o de transporte, deficiencias en las carreteras o insuficiencia de los servicios energéticos son una muestra de aspectos contenidos en este factor que inciden negativamente en el proceso productivo de las empresas. (Tello, 2005:58)

Una infraestructura extensa y eficiente es un motor esencial del crecimiento económico. Es crítica para asegurar un funcionamiento efectivo de la economía, así como también para determinar la localización de las actividades económicas y los tipos de actividades o sectores que se pueden desarrollar. Una infraestructura desarrollada reduce el efecto de la distancia entre las regiones y logra integrar el mercado nacional conectándolo a bajo costo a los mercados internacionales. Además, la infraestructura impacta de manera significativa en el crecimiento económico y reduce las desigualdades de ingresos y la pobreza. Al respecto, una red de



infraestructura de transporte y comunicaciones bien desarrollada es un requisito previo para que las comunidades menos desarrolladas puedan conectarse a los centros comerciales y de producción. (WEF, 2009.4-5)

Página | 70

Modos eficaces de transporte de mercancías, personas y servicios —tales como carreteras de calidad, ferrocarriles, puertos y transporte aéreo— permiten que los empresarios transen bienes y servicios en el mercado de una manera segura y oportuna, y facilita la circulación de los trabajadores a los puestos de trabajo más adecuados. Asimismo, las economías dependen de los suministros de electricidad libres de interrupciones, de tal manera que las empresas y fábricas puedan trabajar sin trabas. Por último, una red de telecomunicaciones sólida y amplia permite un rápido y libre flujo de información que aumenta en general la eficiencia económica al permitir que las empresas puedan comunicarse y que las decisiones de los agentes económicos tengan en cuenta toda la información pertinente disponible. (WEF, 2009.4-5)

La infraestructura se contempla como generadora de externalidades positivas, pues la inversión y acumulación de capital físico (aeropuertos, carreteras, ferrocarriles, puertos y otros medios de comunicación) promueven la eficacia en las actividades económicas. En otras palabras, la infraestructura incide directamente sobre la estructura de costos de las empresas. (Ramírez, Osorio y Parra-Peña, 2007:37)

La infraestructura determina hasta qué punto los costos de transporte son un obstáculo para el flujo de productos intermedios y finales. 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 optimizan las operaciones de las agencias públicas y privadas. Entre estos servicios logísticos se encuentran el manejo adecuado de puertos y del transporte terrestre, aéreo y acuático. Igual de importante que la infraestructura física es la infraestructura de información y comunicaciones de tal manera que sea capaz de crear los vínculos adecuados entre los proveedores y demandantes. (Van Ginhoven, Carrillo y Araoz, 2001:23-24)

La infraestructura es un determinante esencial de la productividad y el crecimiento, porque ayuda a reducir los costos de transporte, expande el mercado y facilita la transmisión de información y conocimiento. A medida que aumenta la cantidad de industrias que se suman a la economía del conocimiento, se confía a los sectores de infraestructura el suministro de los servicios que hacen posible el creciente flujo de información. A mayor nivel de ingreso, aumenta la demanda de energía, transporte y comunicaciones, lo que fortalece el vínculo entre el desarrollo económico y la infraestructura. (BID, 2001:165)

### **2.3.2.5 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica**

Este factor se refiere a la forma cómo el Estado, a través de instrumentos (usualmente tributarios) e intervenciones incide sobre: los precios relativos; mercados (doméstico e internacionales); y los beneficios de las empresas. Las propiedades de transparencia (esto es, que la información de las intervenciones del estado sea conocida por todos los agentes económicos), neutralidad (es decir que el Estado no discrimine entre agentes o sectores); eficiencia (esto es, que los beneficios superen largamente los



costos de las intervenciones del Estado); y fomento de la competencia (o eliminación de prácticas anti competitivas y generadores de distorsiones en el mercado), son condiciones que la política económica requiere satisfacer para el incremento de la competitividad del aparato productivo de las empresas, regiones y de la economía en su conjunto. Entre las principales políticas inmersas en el factor de política económica están: i) la política comercial; ii) las políticas de competencia; iii) la política tributaria, iv) políticas sobre el mercado laboral, etc. (Tello, 2005:60)

Dentro de las propiedades de la política económica se incluyen: las políticas sectoriales, las referentes al comercio y negociaciones internacionales, la tributaria, etc. En este conjunto de factores no sólo son importantes las medidas de las políticas sino también lo son las propiedades de estas políticas. Estas son: el i) grado de transparencia, ii) el grado de estabilidad, iii) el carácter no discrecional, iv) el grado de eficiencia, v) el grado de neutralidad y no discriminación, y vi) el grado de equidad de las políticas. (Tello, 2005:97)

Sana competencia en el mercado, tanto nacional como extranjero, es importante para el impulso de la eficiencia del mercado y por lo tanto para la productividad del negocio, garantizando que las empresas sean más eficientes, produciendo bienes demandados por el mercado, son los que prosperan. El mejor entorno posible para el intercambio de bienes requiere un mínimo de obstáculos a la actividad empresarial a través de la intervención del gobierno. Por ejemplo, la competitividad se ve obstaculizada por impuestos distorsivos o pesados y por las normas restrictivas y discriminatorias de la inversión extranjera directa (IED) la limitación de la propiedad extranjera, así como en el comercio internacional. (WEF, 2009:5)



La política industrial<sup>17</sup> tiene como propósito orientar el proceso de transformación y desarrollo de una economía. Su punto de partida es el reconocimiento de que la industrialización es esencial para lograr el desarrollo y de que es posible actuar sobre este proceso a fin de renovar y fortalecer la estructura económica (Bianchi & Labory, 2006, p. 3). Uno de sus objetivos es mejorar la capacidad de competir de las empresas localizadas en un país o en un territorio específico (Melo & Rodríguez-Clare, 2006), en función del objetivo central de elevar la calidad de vida y el bienestar de las personas. La nueva política industrial es dinámica y pragmática por naturaleza y comprende un conjunto de acciones, implementadas por diversos actores institucionales, dirigidas a estimular la creación de empresas y sectores; fortalecer cadenas, aglomeraciones y clusters de empresas; y promover la innovación y el desarrollo de nuevos productos y procesos, en un contexto marcado por la globalización y la intensificación de la competencia. (Rodríguez y Tello, 2010:19-20)

### **2.3.2.6 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental**

Mientras que la política económica incide sobre las transacciones económicas, la política ambiental incide sobre los aspectos ambientales de estas transacciones económicas. Ejemplos de políticas ambientales son las regulaciones sobre la

---

<sup>17</sup> El término política industrial es utilizado en su connotación más amplia, con referencia al proceso de desarrollo productivo en general. El ámbito de las políticas industriales comprende entonces no solo la manufactura, sino todas aquellas actividades que permiten «crear valor económico», incluyendo por cierto el procesamiento de recursos naturales así como también un conjunto diverso de servicios que antes se clasificaban como parte del «sector terciario» y que hoy representan una proporción significativa del valor generado en las sociedades contemporáneas.

contaminación del aire y los recursos naturales y la explotación racional y sostenible de estos recursos. (Tello, 2005:60)

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. 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 éstas presentan en el tiempo. Resulta también importante evaluar si las regulaciones ambientales son importantes en las decisiones de localización de la IED. (Van Ginhoven, Carrillo y Araoz, 2001:22-23)

Las regulaciones en materia de medio ambiente no solo causan impactos favorables sobre la competitividad, sino que también pueden causar efectos de gran importancia y hacer que las empresas y las economías sean más competitivas. Las regulaciones gubernamentales estrictas pueden fomentar ventajas competitivas mediante la estimulación y el mejoramiento de la demanda local. Los estándares estrictos orientados al rendimiento, la seguridad del producto y el impacto ambiental obligan a las empresas a mejorar la calidad, a mantenerse a la vanguardia de la tecnología y a ofrecer características que satisfagan las demandas sociales. Los estándares más fáciles de alcanzar, aunque tentadores, son contraproducentes (Porter, 1990). Según este punto de vista, la reducción de la contaminación y la maximización de las ganancias comparten los principios de uso eficiente de los insumos, gerencia de la calidad total e innovación tecnológica. Las regulaciones ambientales estimulan a las

empresas a ser más eficientes en el corto plazo y, respecto del largo plazo, a desarrollar productos y procesos que generen una menor contaminación, reduzcan los costos, capturen nuevos nichos de mercado y confieran ventajas competitivas a medida que los estándares ambientales se hagan más estrictos, tanto localmente como en el exterior (Porter, 1990, Porter & van der Claas, 1994). (Panayotou & Jeffrey 1999: 26-27)

En lo referente al impacto de las regulaciones ambientales sobre la competitividad, Romo y Musik (2005:212) señalan lo siguiente:

El enfoque convencional supone que existe un conflicto entre la legislación ambiental y la competitividad. Se dice que los reglamentos ambientales más estrictos implican mayores costos para las empresas que buscan cumplir con estas medidas. Como resultado, las empresas perderán competitividad en precio y posiblemente empiecen a perder participación de mercado o incluso a considerar cerrar el negocio, con la consecuente pérdida de empleos. De manera alternativa, al enfrentar incrementos en sus costos de operación, las empresas pueden considerar reubicar sus instalaciones de producción hacia lugares que tengan reglamentos ambientales menos estrictos o en donde su cumplimiento sea más relajado, creando lo que se ha llamado paraísos de la contaminación.

En oposición al enfoque convencional, Porter y Van der Linde argumentan que las regulaciones ambientales más estrictas actúan como un incentivo para que las empresas innoven y se vuelvan más competitivas, y al mismo tiempo compensen parcial o totalmente los costos de acatar estas normas. Estas “compensaciones por innovación” (innovation offsets) contribuirán a mejorar la competitividad de la



empresa debido a que, según los autores, reducir la contaminación implica con frecuencia mejorar la productividad y la eficiencia con la que se utilizan los recursos. Cabe señalar que no todas las normas ambientales tienen el potencial de alentar el surgimiento de innovaciones; para que las normas ambientales mejoren la competitividad a través de compensaciones por innovación, tienen que acatar tres principios: a) deben crear la oportunidad máxima de innovación, lo que implica que la industria (no la agencia reguladora) debe hacerse cargo de dirigir el proceso de innovación; b) en lugar de establecer estándares tecnológicos y encasillar el uso de una tecnología en particular, los reglamentos deben fomentar mejoras continuas; y c) el proceso regulatorio debe eliminar cualquier incertidumbre en todas las etapas para fomentar la innovación.

No hay evidencia empírica clara que compruebe que las normas ambientales estrictas tienen sistemáticamente un efecto negativo en la competitividad. Diversas razones permiten explicarlo: i) las políticas ambientales y los costos que éstas implican para las empresas en un mercado son sólo un elemento entre muchos otros que determinan la competitividad de una empresa. Existen otros factores que potencialmente pueden tener un efecto mucho mayor, como la calidad de la administración o la capacidad para innovar y la incorporación de avances tecnológicos; ii) los costos de cumplir con las normas ambientales representan una pequeña fracción del total de los relativos a producción (la proporción promedio para la industria en Estados Unidos es de alrededor de 2%), de tal forma que las diferencias de costos en la mano de obra, la energía y las materias primas, así como la infraestructura y la estabilidad política, entre otros factores, superan por mucho el efecto ambiental en la decisión respecto a dónde ubicar una planta; y iii)



al enfrentar mayores costos como resultado de una nueva (más estricta) regulación ambiental, las empresas pueden verlo como un incentivo para adaptar sus operaciones y mejorar la eficiencia de sus instalaciones.

### **2.3.2.7 La dotación y calidad de los recursos humanos**

Las empresas requieren de mano de obra (con niveles de calificación directamente relacionados al proceso productivo) y de un stock y calidad de capital humano que permitan el desarrollo de estas. (Tello, 2005:61)

Educación superior y capacitación de calidad son cruciales para las economías que quieren ascender en la cadena de valor más allá de simples procesos de producción y productos. En particular, la economía globalizada de hoy exige que las economías se alimenten de grupos de trabajadores bien formados que sean capaces de adaptarse rápidamente en un entorno cambiante. (WEF, 2009:5)

El capital humano, producto de la educación formal y el entrenamiento posterior a ésta, ha sido reconocido ampliamente en la teoría económica como un factor decisivo para el desarrollo económico (Becker, 1964; Mincer, 1981; Romer, 1989). Estudios sobre productividad, tecnología e innovación, y crecimiento económico endógeno, resaltan la importante contribución que tiene el capital humano para el incremento de la productividad de la fuerza laboral y para el uso, adopción y generación de nuevas tecnologías. En el contexto actual de una economía globalizada y dominada por el constante y rápido cambio tecnológico, donde el conocimiento es considerado uno de los principales factores determinantes de la competitividad, el capital humano es



fundamental para elevar la productividad y alcanzar mayores niveles de bienestar [...]. La adquisición de conocimientos y habilidades permite a los trabajadores adaptarse más fácilmente a nuevas exigencias en sus puestos de trabajo. Para que una empresa mantenga su competitividad en un entorno de continuos cambios en preferencias y tecnologías, se necesitan trabajadores capaces de cambiar e innovar rápidamente. (Padilla y Juárez, 2006:10-11)

Diferentes estudios sobre desarrollo y crecimiento económico argumentan que el capital humano es el motor de la economía, y se reflejan en aumentos de productividad y eficiencia. La formación de capital humano responde a condiciones como habilidades y destrezas, educación y experiencia, entre otras. La formación del recurso humano como factor competitivo explica buena parte los diferenciales de desarrollo y productividad entre las empresas y permite producir avances de conocimiento y transformaciones tecnológicas. El capital humano, como indicador de competitividad internacional, ha sido utilizado ampliamente en diferentes estudios; se considera que existe una relación directa entre el grado de educación de la población, su nivel de ingresos y la posición competitiva de los países o regiones (Martínez y Campos, 2002). Becker (1969) plantea que la riqueza de un país se sustenta en su población, particularmente en su capital humano. (Ramírez, Osorio & Parra Peña, 2007:47)

#### **2.3.2.8 La tecnología**



La tecnología<sup>18</sup> es un factor productivo que incide en el desempeño de las organizaciones productivas. No obstante, la tecnología no sólo es utilizada como un valioso insumo, es también un resultado, un producto de las firmas. En otras palabras, una empresa, no sólo es un sistema de entrada y salida, en el que por un lado entra capital y trabajo, y por el otro sale un bien económico. Una empresa es también un sistema que usa coordinadamente cierto tipo de tecnologías (duras y blandas) y en su uso, las modifica, las altera o las mejora. Además, la empresa posee la posibilidad de producir tecnologías novedosas. (Dini, Corono & Jaso, 2002:43)

El crecimiento económico sostenido de empresas, regiones o sectores y de la economía, requiere necesariamente de cambios e innovaciones tecnológicas. La ausencia de estos conlleva al estancamiento de los sectores y pérdidas de competitividad en el largo plazo. (Tello, 2005:61)

La tecnología tiene un papel fundamental en el proceso de desarrollo industrial pues, como señala Guerrieri, “el desarrollo industrial puede verse como una secuencia de transformación estructural dentro del sector manufacturero, impulsado por la tecnología y que contribuye al surgimiento de nuevos productos y sectores”. (Guerrieri, 1994 citado en Romo y Musik, 2005:210)

---

<sup>18</sup> Las organizaciones utilizan de alguna forma de tecnología para ejecutar sus operaciones y realizar sus tareas. La tecnología adoptada puede ser tosca y rudimentaria, como puede ser sofisticada. Pero es evidente que las organizaciones dependen de la tecnología para poder funcionar y alcanzar sus objetivos. (Chiavenato, 2006:449)



Hablar de tecnología como factor de competitividad implica inevitablemente hacer referencia de la noción capacidades tecnológicas. El concepto de capacidades tecnológicas describe las habilidades más amplias que se requieren para iniciar un proceso de mejoras conducentes a un sendero de crecimiento y desarrollo sostenido.

La definición de capacidades tecnológicas implica conocimientos y habilidades para adquirir, usar, absorber, adaptar, mejorar y generar nuevas tecnologías (Bell y Pavitt, 1995; Lall, 1992). Partiendo de esta definición, se entiende que las capacidades tecnológicas incluyen las capacidades de innovación y las capacidades de absorción.

El desarrollo de las capacidades tecnológicas es el resultado de inversiones realizadas por las firmas en respuesta a estímulos externos e internos, y en interacción con otros agentes económicos tanto privados como públicos, locales y extranjeros (Lall, 1992).

Esto implica que en la construcción de capacidades tecnológicas hay factores que son específicos de la empresa y otros que son propios de un país dado (régimen de incentivos, estructura institucional y dotación de recursos—inversión física, capital humano y esfuerzo tecnológico). Por lo tanto, el desarrollo de las capacidades es el resultado de la interacción compleja de la estructura de incentivos con los recursos humanos disponibles, los esfuerzos tecnológicos realizados y la incidencia de factores institucionales diversos. En función de ello, las capacidades tecnológicas aparecen en distintos niveles. Así, es posible identificar la acumulación de capacidades tecnológicas en el nivel microeconómico (en las firmas), pero también en el nivel nacional (macroeconómico) y sectorial (mesoeconómico).

Ahora bien, la acumulación de capacidades tecnológicas es condición necesaria pero no suficiente para generar un círculo virtuoso de crecimiento y desarrollo sostenidos. Estas capacidades deben complementarse de manera tal que se produzca una nueva

combinación de ideas existentes, capacidades, habilidades, recursos, entre otros factores. El resultado de esta nueva combinación puesta en el mercado es lo que se conoce como innovación. (Lugones, Gutti & Le Clech, 2007:11)

Página | 81

En el mundo globalizado de hoy, la tecnología ha ido convirtiéndose cada vez más en un elemento importante para las empresas para competir y prosperar. En particular, las tecnologías de información y comunicación (TIC) se han convertido en la tecnología de "propósito general" de nuestro tiempo, teniendo en cuenta los efectos de desbordamiento crítico para los demás sectores económicos y su papel como una infraestructura eficiente para las transacciones comerciales. (WEF, 2009:6)

La importancia de la adopción de las TICs para el mejoramiento de la productividad de las empresas radica en el papel que la información juega en los procesos y en los resultados de cualquier gestión empresarial. El papel de las TICs, respecto a los resultados de la gestión de una empresa, está asociado con el proceso de aprendizaje y con la toma de decisiones. Por ello se argumenta que el apoyo de las TICs al aprendizaje, a la toma de decisiones y a las acciones, constituye su verdadera contribución a la mejora de la productividad de las empresas. (Monge, Alfaro & Alfaro, 2005:29)

### **2.3.2.9 La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters**

Las coordinaciones se refieren al hecho que agentes, a través de las transacciones del mercado, no producen asignaciones eficientes por problemas de información,

externalidades, y asignación de derechos de propiedad. Cuando esto ocurre, los agentes, coordinando entre ellos y no utilizando el mercado, pueden reemplazar a éste y así producir asignaciones con un mayor grado de eficiencia o asignaciones Pareto eficientes. Una aplicación directa de la potencial eficiencia de las coordinaciones entre agentes económicos son las aglomeraciones o clusters [...]. La explotación de las externalidades y la reducción de los costos de transacción derivados de las coordinaciones de las empresas en las aglomeraciones permiten un mayor crecimiento económico de las áreas donde éstas están localizadas. La ausencia de estas coordinaciones en los clusters ha evitado o limitado el desarrollo de éstas y del área donde están ubicadas. (Tello, 2005:61)

La competitividad de un sector se sustenta en la disponibilidad de proveedores o industrias conexas que, a su vez, sean por sí mismos competitivos. Las industrias relacionadas comprenden a todas aquellas que comparten tecnologías comunes, insumos y productos complementarios; es decir, las industrias conexas son aquellas con las que las empresas pueden compartir o coordinar actividades de su cadena de valor: desarrollo de tecnología, fabricación, distribución, comercialización o servicio del producto. La contribución de los proveedores se traduce en acceso a los insumos de manera rápida, eficiente y, a veces, preferencial con relación a su costo. También la cercanía física fortalece el vínculo entre la cadena de valor de las empresas y sus proveedores. Pero lo más importante para la ventaja competitiva son las estrechas relaciones de trabajo que se establecen con los proveedores y que permiten a las empresas beneficiarse de tecnologías, información e innovaciones. (Porter, 1990 citado en Indacochea et. al 2005:70-73)



Los clusters<sup>19</sup> generan ventajas competitivas avanzadas, principalmente conocimiento e innovación, de particular relevancia para grupos de pequeñas empresas. Los ejemplos históricos de clusters exitosos por lo general no obedecen a estrategias explícitas de Gobiernos, aunque en varios casos la autoridad pública puede haber cumplido funciones importantes. La complementariedad y la competencia se conjugan en un cluster. La producción es el resultado de la cooperación entre las diferentes partes del sistema: los productores del bien final y de sus componentes, los proveedores de materiales y fabricantes de maquinarias, y los comercializadores. Aunque todos se complementan, el resultado también depende de la competencia entre las firmas en las varias fases, competencia que contribuye a producir mejores bienes de una forma más eficiente. (Torres, 2003:5)

El resultado de buen funcionamiento de las articulaciones productivas (sea de los más simples a los más complejos) se manifiesta en un dinámico nivel de eficiencia colectiva, no alcanzable de forma aislada e individual por las empresas, excepto a un altísimo costo y considerables inversiones hundidas. En palabras de Schmitz y Nadvi (1999), en la generación de la eficiencia colectiva (collective efficiency) convergen las ventajas derivadas de economías externas y de la acción conjunta (competitive advantages derived from external economies and joint action) de empresas e instituciones. (Torres, 2003:19-20)

---

<sup>19</sup> Es necesario tener en cuenta que el cluster no es un sistema de firmas cerrado; por el contrario, está expuesto a la entrada y salida de empresas. no está dimensionado ni jerarquizado de manera formal y la exposición a la competencia interna y externa genera presiones que empujan la innovación y, también, la colaboración.

Una porción significativa de la competitividad de las empresas se genera afuera de las paredes de la firma, en las relaciones que éstas logran establecer con los actores que conforman su entorno productivo e institucional. La concentración de empresas genera una señal de mercado que orienta hacia estas ciudades a clientes y proveedores así como a obreros especializados. La fuerza de atracción ejercitada por estos núcleos productivos estimula la eficiencia de estos mercados, acrecentando la gama y calidad de los servicios e insumos ofrecidos tanto por los proveedores como por la mano de obra especializada, disminuyendo el tiempo de acceso a esa oferta y reduciendo los tiempos de búsqueda y reemplazo. Al mismo tiempo, operando como una marca colectiva, atrae a los clientes del cluster, reduciendo la necesidad para las empresas que están allí localizadas de realizar gastos en promoción y publicidad de sus productos y servicios. La frecuencia de los contactos diarios entre las personas y la pertenencia a la misma localidad y al mismo sector, acentuando la comunión de valores y de intereses, facilita el intercambio de informaciones y de experiencias. Marshall ha denominado este saber compartido “atmosfera industrial”. (Dini, 2010:20)

Las pequeñas y medianas empresas poseen las mejores condiciones para ayudarse unas a otras, si son capaces de formar redes de cooperación horizontal entre empresas que ocupan la misma posición dentro de la cadena productiva. Las empresas pueden asociarse para adquirir y explotar conjuntamente maquinaria y equipo a fin de alcanzar las economías de escala necesarias que los hagan rentables, cooperar en la compra de insumos y obtener ventajas de la compra de volúmenes más grandes. La cooperación vertical con clientes y proveedores u otras empresas que no forman parte



de la cadena productiva, así como las vinculaciones con instituciones de educación, instituciones públicas de fomento a la pequeña y mediana empresa y las cámaras industriales puede detonar el crecimiento de la micro y pequeña empresa. En síntesis las empresas pequeñas y medianas podrían resolver o suavizar varios de los problemas que se derivan de su tamaño si colaboran para formar clusters. (Dini, Corona & Jaso, 2002:68)

### 2.3.2.10 Las prácticas empresariales

Las prácticas empresariales se refieren a las decisiones y acciones de las empresas en la estrategia, organización, operación, gestión, mercadeo y comportamiento en el mercado respecto a las actividades productivas. (Tello, 2005:117)

En concreto, las prácticas empresariales hacen referencia a la forma como son administradas las empresas. Es decir las prácticas empresariales son el conjunto de decisiones y actividades que se realizan con la finalidad de administrar la empresa. La explotación de las ventajas del entorno, la capacidad de innovación, una estrategia eficiente de mercadotecnia y de canales de distribución, una competente plana de directores son ejemplos de aspectos que las empresas requieren establecer al interior de ellas para el logro de su desarrollo. (Tello, 2005:61)

La sofisticación de los negocios<sup>20</sup> es favorable para una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios. Esto lleva, a su vez, a aumentar la productividad, mejorando así la competitividad de una nación. (WEF, 2009:6)

---

<sup>20</sup> La sofisticación de los negocios se refiere a la calidad de las redes de negocios globales de un país, así como a la calidad de las operaciones y estrategias individuales de las empresas.

Las prácticas empresariales hacen referencia a la forma cómo son gerenciadas las empresas. En ese sentido, la gerencia se entiende como el proceso de crear, planear, desarrollar y mantener un ambiente en el que los factores de producción se integran para generar valor. La sobrevivencia y el progreso en el actual paradigma gerencial abarca nuevas formas de relacionarse en lo privado y público, y en general entre diferentes comunidades que intervienen en su entorno. Las organizaciones deben enfocarse en poseer competencias esenciales, como la capacidad de adaptación al entorno. Los tradicionales modelos de administración donde prima la capacidad de un individuo, los niveles jerárquicos y modelos de producción en serie, han dejado de ser relevantes para las actuales formas organizacionales. En la actualidad se plantea la necesidad de un cambio en las organizaciones y en la forma de planear y dirigir las. Las compañías son cada vez más rápidas en sus respuestas a las necesidades de los consumidores y a los cambios del mercado, enfrentado y ajustado a nuevas herramientas administrativas y de desarrollo tecnológico. En la medida en que los cambios realizados por una empresa pueden ser rápidamente asimilados por la competencia, así las empresas deben realizar verdaderas estrategias que le permitan una diferenciación. (Osorio & Ramirez, 2002:90)

La ventaja competitiva no puede ser comprendida viendo a una empresa como un todo. Radica en muchas actividades discretas que desempeña una empresa en el diseño, producción, mercadotecnia, entrega y apoyo de sus productos. Cada una de estas actividades puede contribuir a la posición de costo relativo de las empresas y

---



crear una base para la diferenciación. Por tanto, una empresa obtiene ventaja competitiva desempeñando actividades estratégicas importantes (cadena de valor) más barato o mejor que sus competidores. La cadena de valor disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas relevantes para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. (Porter, 1996:51)

Cada empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar producir, llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos. Todas estas cadenas pueden ser representadas usando una cadena de valor. La cadena de valor de una empresa y la forma en que desempeña sus actividades individuales son un reflejo de su historia, de su estrategia, de su enfoque para implementar la estrategia y las economías fundamentales para las actividades de las mismas. (Porter, 1996:52-54)

## **2.4 Marco Conceptual**

### **2.4.1 Macroeconomía**

La macroeconomía es el estudio del comportamiento de la economía en su conjunto. Examina las fuerzas que afectan a muchas empresas, consumidores y trabajadores al mismo tiempo. (Samuelson y Nordhaus, 2002:359)

La macroeconomía es la rama de la economía que estudia el conjunto de agregados económicos tales como: ingreso empleo, producto, tasa de desempleo e inflación a nivel nacional. (Hernández, 2006:232)

### **2.4.2 Mercados financieros**

Los mercados financieros son foros en los que los proveedores y los demandantes de fondos pueden hacer transacciones comerciales directamente. Mientras que los



préstamos y las inversiones de las instituciones se hacen sin el conocimiento directo de los proveedores de fondos (ahorradores), los proveedores de los mercados financieros saben dónde se prestan o invierten sus fondos. Los principales mercados financieros son el mercado de dinero y el mercado de capitales. Las transacciones en instrumentos de deuda a corto plazo, o valores negociables, tienen lugar en el mercado de dinero. Los valores a largo plazo – bonos y acciones – se negocian en el mercado de capitales. (Gitman, 2003:19)

#### **2.4.3 Mercado de capitales**

El mercado de capitales es aquel que permite que proveedores y demandantes de fondos a largo plazo hagan transacciones. Se incluyen las emisiones de valores de empresas y gobiernos. La columna vertebral del mercado de capitales las integran las diversas bolsas de valores que proporciona un foro para transacciones de bonos y acciones. (Gitman, 2003:22)

#### **2.4.4 Instituciones**

El entorno institucional está determinado por el marco jurídico y administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar ingresos y riqueza en la economía. (WEF, 2009:4)

Las reglas formales e informales que forman las instituciones son determinantes para el buen desempeño de una economía. Las instituciones permiten el respeto a los derechos de propiedad y el cumplimiento de los convenios y contratos. (CNC, 2008:5)



#### **2.4.5 Política económica**

Conjunto de normas, criterios, lineamientos y acciones que permiten trazar el rumbo de la economía para garantizar el alcance de los objetivos microeconómicos, utilizando para ello, algunos instrumentos de aplicación como son la política monetaria, la fiscal, la cambiaria y la de comercio exterior. (Hernández, 2006)

#### **2.4.6 Infraestructura**

La infraestructura es el conjunto de estructuras de ingeniería e instalaciones –por lo general, de larga vida útil– que constituyen la base sobre la cual se produce la prestación de servicios considerados necesarios para el desarrollo de fines productivos, políticos, sociales y personales. (Rozas & Sánchez, 2004:9)

La infraestructura puede analizarse en cuatro grandes grupos, condicionados a dimensiones geográficas y políticas: desarrollo económico, desarrollo social, nexos con el medio ambiente y nexos con la información. (Ramírez, Osorio & Parra-Peña, 2007:38)

#### **2.4.7 Política ambiental**

Las políticas [ambientales] son el conjunto de objetivos, principios, criterios y orientaciones generales para la protección del medio ambiente de una sociedad particular. Esas políticas se ponen en marcha mediante una amplia variedad de instrumentos y planes. [...]Las políticas ambientales pueden ser explícitas o implícitas. Se consideran como políticas explícitas aquellas que están formuladas y publicadas en documentos oficiales aprobados o expedidas formalmente por algún organismo estatal y que tienen como objetivo la protección ambiental. Son las



denominadas políticas nacionales y subnacionales sobre medio ambiente o las políticas que se refieren a recursos particulares como el agua, los bosques o el aire. Algunos elementos de la política ambiental explícita se encuentran consagrados en la Constitución y la ley, o en los decretos y resoluciones normativas y administrativas emanados del poder ejecutivo, para desarrollarlas o reglamentarlas, y con frecuencia se reiteran en los documentos bautizados como política. Estas se denominan como *políticas explícitas* no sólo por el hecho de encontrarse formuladas formalmente en documentos, sino en particular porque son concebidas con el propósito de proteger al medio ambiente. [...]Las *políticas implícitas* que son aquellas decisiones que se toman en otros ámbitos de la política pública o en los sectores productivos y que influyen en la transformación del medio ambiente (Gligo, 1997). Ellas pueden hacer parte de acuerdos multilaterales o de políticas y legislaciones económicas y sociales de carácter general o sectorial sin que sus impactos ambientales hubiesen sido previstos o debidamente tomados en cuenta. (Rodríguez-Becerra, Espinoza y Wilk, 2002:81-82)

#### **2.4.8 Recursos humanos**

Los recursos humanos son personas que ingresan, permanecen y participan en la organización, en cualquier nivel jerárquico o tarea. Los recursos humanos están distribuidos en el nivel institucional de la organización (dirección), en el nivel intermedio (gerencia y asesoría) y en el nivel operacional (técnicos, auxiliares y operarios, además de los supervisores de primera línea). El recurso humano es el único recurso vivo y dinámico de la organización y decide el manejo de los demás,



que son físicos o materiales. Además, constituyen un tipo de recurso que posee una vocación encaminada hacia el crecimiento y desarrollo. (Chiavenato, 2000:128)

#### **2.4.9 Capacitación**

La capacitación en la empresa comprende las actividades formales e informales que buscan la transmisión de conocimientos y/o el desarrollo de habilidades en los empleados. Por lo tanto, su concepto rebasa la mera capacitación en el trabajo, la cual está asociada sólo a actividades informales de transmisión de conocimientos mediante la demostración y la práctica. La capacitación en la empresa es un complemento de la educación formal y del entrenamiento previo que ofrece al trabajador conocimientos y habilidades necesarios para hacer uso de tecnologías de producto y proceso, adaptarlas y eventualmente mejorarlas. (Padilla y Juárez, 2006:11)

#### **2.4.10 Tecnología**

El concepto de tecnología, en un sentido amplio, comprende, por un lado, las propiedades cualitativas de la maquinaria, el equipo y el producto (hard technologies). Por otra parte considera también lo que se ha dado en llamar las tecnologías “blandas” (soft technologies), integradas por los sistemas y los procedimientos gerenciales y organizativos, el knowhow incorporado tanto en los individuos que integran la organización, como en los procedimientos y rutinas que gobiernan la vida de la institución considerada como un todo.

Desde otra óptica, la tecnología es un factor productivo que incide en el desempeño de las organizaciones productivas. No obstante, la tecnología no sólo es utilizada



como un valioso insumo, es también un resultado, un producto de las firmas. (Dini, Corona & Jaso, 2002:43)

#### **2.4.11 Tecnologías de la información y comunicación**

Se habla de TICs en alusión a los medios e instrumentos que empleamos para hacer posible la transmisión de la voz, datos, videos e imágenes en forma digital. Es decir, aquellos medios digitales que nos permiten comunicarnos, así como tener acceso, crear y procesar todo tipo de información en tiempo real. Ejemplos de TICs son: los teléfonos (fijos o móviles), el fax, las computadoras, los programas de cómputo, la televisión y el Internet. (Monge, Alfaro & Alfaro, 2005:19)

#### **2.4.12 Capacidades tecnológicas**

En un sentido amplio, se entiende por capacidades tecnológicas el conjunto de habilidades con que cuenta una empresa para usar eficientemente el conocimiento tecnológico adquirido; para asimilar, utilizar, adaptar y cambiar tecnologías existentes, así como la habilidad para crear nuevas tecnologías y desarrollar nuevos productos y procesos (Dutrénit, 1999 y 2000).

Existen diversas maneras de conceptualizar las capacidades tecnológicas en la empresa. Con base en la literatura más reciente se pueden definir tres categorías: a) capacidades tecnológicas de inversión; b) capacidades tecnológicas de producción y c) capacidades tecnológicas de vinculación (Dini, Corona & Jaso, 2002:55)

#### **2.4.13 Innovación**



El proceso por el cual crean o se mejoran los productos, los procesos productivos, los equipos, las técnicas gerenciales o las habilidades de los empleados y trabajadores, se llama innovación. La innovación entonces produce el cambio tecnológico, proporciona movimiento y dirección a la tecnología. (Dini, Corona & Jaso, 2002:44)

#### **2.4.14 Clúster**

Un clúster es una aglomeración de firmas de un mismo sector productivo o industrial o de actividades económicas vinculadas (cadena de valor sectorial), en un área geográfica delimitada (base territorial); está constituido por empresas de relativa especialización, reflejando una marcada división del trabajo –lo que deriva en ventajas de escala y productividad–, y de base tecnológica semejante y en permanente proceso de adopción de mejores técnicas. Se trata de empresas interrelacionadas, complementarias e interdependientes (horizontal y verticalmente) en el proceso productivo; esta interdependencia se materializa a través de canales comerciales, contratos comerciales o tecnológicos, relaciones de subcontratación y abastecimiento y de otro tipo de vínculos (compartir información comercial y tecnológica, participar en estrategias conjuntas de mejoras de calidad o penetración de nuevos mercados, etc.), que por la misma modalidad de interacción y complementación generan ventajas colectivas derivadas como by-product no intencional de las acciones de cooperación y competencia entre las empresas. (Torres, 2003:19-20)

#### **2.4.15 Red empresarial**

Conjunto de empresas independientes de un mismo sector y de una misma localidad que deciden colaborar de forma voluntaria, sin perder su independencia, para alcanzar



objetivos comunes que no podrían lograr actuando de manera aislada. (Dini, Ferraro y Gasaly, 2007:15)

#### **2.4.16 Prácticas empresariales**

Las prácticas empresariales se refieren a las decisiones y acciones de las empresas en la estrategia, organización, operación, gestión, mercadeo y comportamiento en el mercado respecto a las actividades productivas. (Tello, 2005:117)

En concreto, las prácticas empresariales hacen referencia a la forma como son administradas las empresas. Es decir las prácticas empresariales son el conjunto de decisiones y actividades que se realizan con la finalidad de administrar la empresa. (Tello, 2005:61)

#### **2.4.17 Competitividad**

La competitividad es el conjunto de factores claves que inciden en el proceso productivo de bienes y servicios de una empresa (sector, región o de la economía en su conjunto)... Bajo este esquema la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, debido a que el concepto está relacionado directamente a la producción de bienes y servicios de las empresas. (Tello, 2005:49)

Mejoras en la competitividad de una economía, región, sector o empresa, induce a mejoras en el producto doméstico o exportable y en la productividad de la economía, región, sector o empresas. (Tello, 2005:58)

#### **2.4.18 Ventaja Competitiva**

La ventaja competitiva nace fundamentalmente del valor<sup>21</sup> que una empresa es capaz de crear para sus compradores, que exceda el costo de esa empresa por crearlo. Hay dos tipos básicos de ventaja competitiva: liderazgo de costos y diferenciación. (Porter, 1996:20-21)

La ventaja competitiva es la capacidad o circunstancia que permite a una empresa obtenga utilidades superiores a la media en una industria específica. (Stoner, Freeman y Gilbert, 1996:151)

#### **2.4.19 Cadena de Valor**

La cadena de valor disgrega a la empresa en sus actividades estratégicas para comprender el comportamiento de los costos y las fuentes de diferenciación existentes y potenciales. Una empresa obtiene ventaja competitiva, desempeñando estas actividades estratégicamente importantes más barato o mejor que sus competidores. (Porter, 1996:51)

#### **2.4.20 Productividad**

La productividad es una relación entre los resultados obtenidos en función de los recursos utilizados, que contribuyen a mejorar la misma y pueden ser humanos o materiales, tangibles o intangibles. (Alarco, 2011:9)

La productividad es un concepto que mide el cociente entre la producción total y una media ponderada de factores. Dos importantes variantes son la productividad del

---

<sup>21</sup> El valor es lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el valor superior sale de ofrecer precios más bajos que los competidores por beneficios equivalentes o por proporcionar beneficios únicos que justifiquen un precio mayor.

trabajo, que calcula la cantidad de producción por unidad de trabajo por unidad de trabajo, y la productividad total de los factores, que calcula la producción por unidad de todos los factores (normalmente del capital y del trabajo) (Samuelson & Nordhaus, 2002:99-100)

#### **2.4.21 Empresa**

Unidad de producción privada básica de una economía. Contrata trabajo, alquila o posee capital y tierra y compra otros factores con el fin de producir bienes y servicios. (Samuelson & Nordhaus, 2002:657)

#### **2.4.22 Sector industrial**

Grupo de empresas que producen productos que son sustitutos cercanos entre sí. (Porter, 1997:25)

#### **2.4.23 Industrias Manufactureras**

La industria manufacturera comprende la transformación física o química de materiales, sustancias o componentes en productos nuevos, aunque esta definición no puede ser usada como el único criterio universal para definir a las Industrias Manufactureras. Los materiales, sustancias o componentes transformados son materias primas procedentes de la agricultura, la ganadería, la silvicultura, la pesca y la explotación de minas y canteras, así como de otras actividades manufactureras. Las modificaciones, renovaciones o reconstrucciones importantes de bienes se consideran parte de la industria manufacturera. El producto de un proceso de manufactura puede ser un producto acabado, en el sentido de que está listo para su utilización o consumo,

o semiacabado, en el sentido de que constituye un insumo para otra industria manufacturera. (INEI, 2006:128)

### III. METODOLOGÍA

#### 3.1 Tipo y nivel de investigación

##### 3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es aplicada<sup>22</sup>.

##### 3.1.2 Nivel de Investigación

El nivel de investigación es descriptivo<sup>23</sup>.

#### 3.2 Método y diseño de investigación

La investigación se desarrolló bajo el enfoque de investigación deductivo. El diseño de investigación es del tipo no experimental<sup>24</sup> – transeccional<sup>25</sup>.

#### 3.3 Población

---

<sup>22</sup> La investigación aplicada tiene como propósito corroborar la teoría de manera directa, en un campo concreto de aplicación. El investigador que realiza investigación aplicada tiene mayor interés en la corroboración de la teoría que en las implicaciones que su aplicación pueda tener en un campo determinado. (Introducción a la metodología de la investigación educativa. Moreano Bayardo, María Guadalupe. México, 1993. Editorial Progreso. Segunda Edición )

<sup>23</sup> Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las propiedades, las características y los perfiles importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis. Miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar. (Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. México. D.F. 2003. McGraw – Hill Interamericana. Tercera Edición)

<sup>24</sup> La investigación no experimental podría definirse como la investigación donde no hacemos variar en forma intencional las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. (Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. México, D.F. 2003. McGraw – Hill Interamericana. Tercera Edición)

<sup>25</sup> Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado (o describir comunidades, eventos, fenómenos o contextos). Es como tomar una fotografía de algo que sucede. (Metodología de la Investigación. Hernández Sampieri, Roberto; Fernández Collado, Carlos y Baptista Lucio, Pilar. México. D.F. 2003. McGraw – Hill Interamericana. Tercera Edición)

La población de la presente investigación estuvo conformada por todas las empresas (micro y pequeñas empresas) del sector industria manufactura de la región Apurímac, que según cifras de la SUNAT asciende a la cantidad de 2,245<sup>26</sup> (con situación de actividad activa e inactivas para la SUNAT). Sin embargo, debido a la naturaleza de la investigación, sólo fueron consideradas las empresas que presentaban estado de actividad Activa, es decir se consideraron en la investigación sólo a aquellas empresas que se encontraban operativas y activas al momento de realizar el estudio. Por tanto, la población de la presente investigación ascendió a la cantidad de 598<sup>27</sup> empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, tal como se muestra en el siguiente cuadro:

**Tabla 3.1. Distribución de empresas del sector industria manufactura en la región Apurímac**

Provincia	Número de empresas
Abancay	254
Andahuaylas	217
Antabamba	5
Aymaraes	25
Cotabambas	25
Chincheros	47
Grao	25
<b>TOTAL</b>	<b>598</b>

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

#### a) Características y delimitación

<sup>26</sup> Información proporcionada por SUNAT actualizada al 18-11-2010.

<sup>27</sup> *Ibíd.*

La presente investigación tomó como población sólo a las empresas formales, es decir a las empresas que contaban con Registro Único de Contribuyente (RUC); por tanto se excluyeron del estudio a las empresas informales que no contaban con RUC.

El criterio utilizado para delimitar la población de la investigación consistió en hacer la selección de empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac según la *situación de actividad e inactividad que presentan* para la SUNAT. Seleccionado sólo a la empresas con estado activo y descartando a las empresas que presentan diferentes niveles de inactividad.

Por tanto, la población de la investigación estuvo conformada sólo por las que presentan estado de actividad activa para la SUNAT.

#### **b) Ubicación espacio - temporal**

La población de la investigación estuvo conformada por todas aquellas empresas que pertenecían al sector industria manufactura ubicadas dentro de la región Apurímac y que se encontraban activas durante el segundo semestre del año 2010 (setiembre y octubre), meses en los cuales se llevó a cabo el trabajo de campo de la presente investigación.

### **3.4 Muestra**

#### **a) Técnica de muestreo**

La presente investigación para efectos de determinar la muestra, empleó la muestra probabilística estratificada. Asimismo, para la selección de los elementos de la muestra se hizo uso del procedimiento de Números Random.

#### **b) Tamaño y cálculo del tamaño**

El tamaño de la muestra de la investigación fue de 174 empresas. Sin embargo debido a que el muestreo empleado es probabilístico estratificado, la distribución de la muestra se distribuyó por provincias, que componían cada uno de los estratos de la muestra:

**Tabla 3.2. Distribución de muestra según provincias de Apurímac**

Provincia	Número de empresas	Tamaño de la muestra
Abancay	254	74
Andahuaylas	217	63
Antabamba	5	2
Aymaraes	25	7
Cotabambas	25	7
Chincheros	47	14
Grao	25	7
<b>TOTAL</b>	<b>598</b>	<b>174</b>

Fuente: SUNAT

Elaboración propia

La muestra fue calcula empleando la siguiente fórmula<sup>28</sup>:

$$n = \frac{Z^2 pq N}{E^2(N - 1) + Z^2 pq}$$

**Donde:**

N= Tamaño de la población.

n = Tamaño de la muestra.

E = Error de la muestra.

Z = Coeficiente de confianza de distribución normal.

<sup>28</sup> Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio. Metodología de la Investigación. Tercera edición. México D.F., 2003.

p = Evento favorable.

q = Evento no favorable.

### 3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

#### a) Técnicas de recolección de datos

- La entrevista.
- La Observación estructurada.
- Revisión de Archivos.
- Análisis Secundario.

#### b) Instrumentos de recolección de datos

- Ficha de cuestionario (encuesta).
- Ficha de observación.
- Fichas de análisis secundario.
- Fichas para revisión de archivos.
- Fichas de análisis secundario

Dada la naturaleza de la investigación, que realizó el análisis de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura; las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se emplearon para la recopilación de información de cada una de las dimensiones de la variable en estudio fueron las siguientes:

**Tabla 3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos empleados en la investigación**

FACTOR DETERMINANTE DE COMPETITIVIDAD (DIMENSIÓN DE LA VARIABLE)	TECNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS QUE SE EMPLEARON
Entorno macroeconómico de la economía.	✓ Archivos



	✓ Análisis Secundario
El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.	✓ Archivos ✓ Análisis Secundario ✓ Cuestionarios
La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.	✓ Archivos ✓ Análisis Secundario
La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada.	✓ Archivos ✓ Análisis Secundario
El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.	✓ Archivos ✓ Análisis Secundario
El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental	✓ Archivos ✓ Análisis Secundario
La dotación y calidad de los recursos humanos.	✓ Cuestionarios ✓ Observación cuantitativa
La tecnología.	✓ Cuestionarios ✓ Observación cuantitativa
La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters.	✓ Cuestionarios ✓ Observación cuantitativa
Las prácticas empresariales	✓ Cuestionarios ✓ Observación cuantitativa

Elaboración Propia

### 3.6 Procesamiento y análisis de datos

#### a) Procesamiento de datos

Los datos de la investigación fueron procesados con la ayuda de la hoja de cálculo Excel y el programa estadístico SPSS®

#### b) Análisis de datos

Para el análisis de los datos se hizo uso de:

- Análisis de razones y tasas.
- Estadística Descriptiva.

## IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

### 4.1 El contexto

Antes de describir los factores de competitividad y medir su grado de desarrollo es conveniente mencionar y tomar en consideración una serie de elementos que

caracterizan a la economía regional de Apurímac y al sector empresarial de la región, más en particular del sector industria manufactura, con la finalidad de situar a los factores de competitividad en su contexto real.

#### **4.1.1 El contexto económico**

##### **4.1.1.1 El contexto económico del país**

Durante varias décadas el Perú fue uno de los países de la región que tuvieron las crisis macroeconómicas más duras. No solo es que las tasas promedio de inflación crecían continuamente en las décadas de 1970 y 1980, sino que los déficits fiscales y externos estaban siempre acechando la estabilidad económica, provocando pronunciados ciclos económicos y bajo crecimiento. En la década de 1990 la economía se estabilizó, pero a fines de ese período fueron nuevamente el sector externo, las fallas de política macroeconómica y la crisis política los elementos que gestaron un nuevo y largo ciclo recesivo entre 1998 y 2001. En la presente década se ha alcanzado un cuadro de estabilidad macroeconómica que se expresa en bajas tasas de inflación, superávits fiscales y externos y un ciclo de expansión que lleva varios años. Este ciclo toma forma desde mediados del año 2004. A este ciclo expansivo endógeno se le sumó un choque externo positivo en los términos de intercambio, lo que ha llevado a una aceleración del ritmo de crecimiento de la actividad económica. (Cuba, 2008:21)

El Perú muestra un fuerte dinamismo económico desde el año 2004, cuando el PBI creció a tasas promedio de alrededor de 7%, impulsado por una fuerte demanda interna que experimentó incrementos en todos sus componentes, especialmente en la inversión y el consumo privados, favorecidos por un entorno macroeconómico

estable, gran dinamismo del crédito y elevados precios de nuestros productos de exportación. Por ello, se entiende que en los últimos cuatro años exista la preocupación por estimar el producto potencial que, en este contexto, también viene aumentando, gracias a la mayor productividad de los factores de producción e inversión, lo cual podría generar presiones inflacionarias. (Cuba, 2008:22)

El Perú ha logrado importantes avances en su desempeño macroeconómico en los últimos años, con tasas de crecimiento del PBI muy dinámicas, tasas de cambio estables y baja inflación. La impresionante tasa de crecimiento anual de 9.8% del PBI, lograda en 2008, lo incluye privilegiadamente entre las economías de más crecimiento de la región. Este crecimiento ha sido impulsado por el alza de los precios mundiales de los “commodities”, políticas de mercado favorables a los inversionistas y agresivas estrategias de liberación del comercio. Sin embargo, a pesar de que el crecimiento anual en 2009 descendió a 0.9%, la economía peruana ya ha iniciado un proceso de recuperación y se espera un crecimiento oficial de aproximadamente de 6.8% del PBI en 2010 y de 5.5% en 2011, recientemente reestimado por el BCRP a aproximadamente 7.5% en 2010 y 6.0% en 2011. Su rápida expansión ha contribuido a reducir la tasa nacional de pobreza en casi 15% en los últimos años, hasta alrededor de 34.8% de su población total en el 2009. (Ernest & Young, 2010: 8)

El creciente impulso del crecimiento económico del país tiene mucho que ver con las políticas monetarias y fiscales aplicadas en las últimas dos décadas, reduciéndose el nivel de endeudamiento (del 37.8% del PBI en 2006 al 21% en 2009) y existiendo constantes excedentes presupuestarios (2.4% del PBI en 2008). Todo ello ha ido de la



mano de la liberación del mercado de mercancías y de trabajo, de la apertura al comercio y a la inversión extranjera directa, y de la maximización de los ingresos producto de los ricos recursos naturales. El Perú también se beneficia de ventajas tales como el creciente tamaño de su mercado y su desarrollado sector financiero. El Perú tiene firmados sendos acuerdos de libre comercio (TLC) con los Estados Unidos, Tailandia, Canadá, Singapur y con la Asociación Europea de Libre Comercio (EFTA) la cual está integrada por Suiza, Islandia, Liechtenstein y Noruega. También ha concluido negociaciones comerciales con Corea, Japón y otros países. El tratado de libre comercio con Estados Unidos entró en funcionamiento el 01 de febrero del 2009, abriendo camino a un mayor comercio e inversión entre ambos países. Las principales exportaciones del Perú son de oro, cobre zinc, textiles y harina de pescado, y sus principales socios comerciales son Estados Unidos, China, Brasil y Chile. (Ernest & Young, 2010: 9)

El PBI en 2009 fue de US\$ 127 mil millones. El total de exportaciones FOB fueron de US\$ 26.8 mil millones, mientras las importaciones alcanzaron US\$ 21 mil millones. Las principales exportaciones se dieron en los sectores de minería y pesca. (Ernest & Young, 2010: 11)

Távora (2010) señala que la economía peruana ha tenido un crecimiento destacado durante los últimos años [...]. El crecimiento se ha sustentado fundamentalmente en una expansión de la inversión privada y en un entorno macroeconómico estable, con tasas de inflación reducidas, que ha permitido acceder a fuentes de financiamiento externo en condiciones favorables. El contexto de esta expansión también se ha caracterizado por una mejora en los términos de intercambio, gracias al aumento en



los precios internacionales de los principales productos de exportación. La mayor disponibilidad de divisas ha hecho posible que otros sectores con mayor impacto en el empleo, como la construcción y los servicios, puedan expandirse sin provocar desequilibrios en la balanza de pagos. Sin embargo, la recuperación de la economía peruana no ha logrado aún las condiciones requeridas para alcanzar un crecimiento dinámico sostenido que la coloque en una trayectoria de convergencia con los niveles de bienestar alcanzados por los países desarrollados. Si consideramos el progreso logrado en varios países de la región, la economía peruana se encuentra aún comparativamente rezagada en varias dimensiones críticas, especialmente en el acceso a servicios de calidad, sobre todo en educación, salud y seguridad y en el desarrollo de sus capacidades de innovación y progreso tecnológico (Cotlear, 2006; CEPAL, 2009; Sagasti, 2009).

La recuperación de la economía peruana se explica, en buena medida, por la explotación de recursos no renovables —especialmente minería— y por ello no puede sostenerse indefinidamente en el tiempo. Es probable que los nuevos patrones de crecimiento a escala global generen una demanda creciente por estos recursos y sostengan sus precios a un nivel elevado, estimulando mayores inversiones en actividades de exploración para identificar y explotar nuevos yacimientos. Sin embargo, también es cierto que la explotación de estos recursos genera tensiones recurrentes al amenazar ecosistemas y afectar otras actividades económicas, especialmente la agricultura, en un contexto caracterizado por una tolerancia cada vez menor —sobre todo en las nuevas generaciones— frente a las actividades contaminantes. Además, el impacto de la producción minera en el ingreso nacional ha sido limitado debido a las condiciones excesivamente generosas en que han sido



entregadas las concesiones y a que la mayor parte de la inversión es de origen extranjero, lo que se expresa en flujos significativos de remesas de utilidades al exterior. (Távora, 2010:15)

Página | 107

Távora (2010) agrega que, en realidad, el crecimiento económico no ha generado suficientes fuentes de empleo de calidad. De hecho, el desempleo abierto y el subempleo se mantienen aún a niveles elevados (Villavicencio et al. 2010). La recuperación de la economía peruana se explica, en buena medida, por la explotación de recursos no renovables —especialmente minería— y por ello no puede sostenerse indefinidamente en el tiempo. Es probable que los nuevos patrones de crecimiento a escala global generen una demanda creciente por estos recursos y sostengan sus precios a un nivel elevado, estimulando mayores inversiones en actividades de exploración para identificar y explotar nuevos yacimientos. Sin embargo, también es cierto que la explotación de estos recursos genera tensiones recurrentes al amenazar ecosistemas y afectar otras actividades económicas, especialmente la agricultura, en un contexto caracterizado por una tolerancia cada vez menor —sobre todo en las nuevas generaciones— frente a las actividades contaminantes. Además, el impacto de la producción minera en el ingreso nacional ha sido limitado debido a las condiciones excesivamente generosas en que han sido entregadas las concesiones y a que la mayor parte de la inversión es de origen extranjero, lo que se expresa en flujos significativos de remesas de utilidades al exterior. (Távora, 2010:16)

En este orden de ideas, según Távora (2010), es oportuno destacar que una de las principales restricciones al crecimiento sostenido de la economía peruana ha sido el

bajo grado de diversificación de sus exportaciones (Hausmann & Klinger, 2007). Esto se explica por la dotación específica de recursos naturales, por algunas restricciones propias del entorno macroeconómico —como la apreciación del tipo de cambio— y por la crisis del sistema educativo y los reducidos niveles de inversión en ciencia y tecnología. Pero también es preciso mencionar la ausencia de una política industrial explícita y consistente que oriente la transformación de la economía en una dirección que permita alcanzar mayores niveles de bienestar y calidad de vida para la mayoría de ciudadanos. (Távora, 2010:16)

#### 4.1.1.2 Contexto económico de la región

La actividad económica del departamento representa el 0.4 por ciento del Valor Agregado Bruto (VAB) nacional, siendo uno de los que tienen menor aporte a la producción nacional, situándose en el penúltimo lugar, según cifras de 2009 reportadas por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

La agricultura es la principal actividad económica del departamento, y representa el 25.2 por ciento del Valor Agregado Bruto de 2009, seguido en importancia por los sectores: servicios gubernamentales con el 24.5 por ciento y comercio con el 12.7 por ciento del VAB departamental. Además, es uno de los departamentos del país que cuenta con grandes potencialidades en el sector minero, por albergar yacimientos de cobre, hierro y oro. (Caracterización de la región Apurímac (s.f.). Recuperado el 20 de diciembre de 2010, de <http://www.bcrp.org.pe/>)

**Tabla 4.1. Apurímac: Valor Agregado Bruto Valores a Precios Constantes 1994 (Miles de Nuevos Soles)**

Actividades	2009	Estructura %
Agricultura, Caza y Silvicultura	197.703	25.2

Pesca	81	0.0
Minería	9,207	1.2
Manufactura	72,726	9.3
Electricidad y Agua	6,753	0.9
Construcción	60,332	7.7
Comercio	100,659	12.7
Transportes y Comunicaciones	26,610	3.4
Restaurantes y Hoteles	34,675	4.3
Servicios Gubernamentales	192,509	24.5
Otros Servicios	84,815	10.8
<b>Valor Agregado Bruto</b>	<b>786,070</b>	<b>100.0</b>

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Dirección Nacional de Cuentas Nacionales

#### 4.1.2 Contexto Empresarial

##### 4.1.2.1 Contexto empresarial del país

Según Villarán (2010) la estructura del sector privado en el Perú, y en la mayoría de países de la región, es de naturaleza deformada y desarticulada. En un extremo vemos a grandes compañías (privadas y estatales) formales que han nacido con la sustitución de importaciones o son transnacionales que vienen con la apertura de la economía, y en el otro extremo vemos a un mar de microempresas, la mayoría informales, que a duras penas sobreviven y cuyos conductores y trabajadores engrosan las filas del subempleo y la pobreza. En el medio, de la estructura empresarial observada en los países desarrollados, existen muy pocas medianas y pequeñas empresas que son las que dan consistencia y densidad a las relaciones interempresariales. (Villarán, 2000 citado en Roca y otros, 2002: 788)

Roca (2002) señala que la estructura empresarial peruana muestra una clara polarización, ya que los sectores más sólidos y rentables – que han congregado la participación del Estado y de grupos empresariales nacionales y multinacionales – no

han desarrollado o no pueden desarrollar mecanismos de cooperación vertical con los siguientes estratos empresariales, llámese eslabonamientos con pequeñas y medianas empresas, y de estas, a su vez, con microempresas. Lo opuesto, llevaría efectivamente a un estadio de desarrollo nacional donde existiría complementariedad productiva y articulaciones entre empresas y que daría por resultado, finalmente la creación y el fortalecimiento de pequeñas y medianas empresas (proveedores, subcontratistas, clientes) y de microempresas (subcontratistas principalmente). (Roca y otros, 2002: 788)

**a) La Gran Empresa:**

Roca (2002) señala que, pese al innegable crecimiento del mercado de oferta, el número de grandes empresas es aún muy bajo para promover, efectivamente, eslabonamientos verticales y horizontales en la economía.

Las cifras del último censo oficial realizado en el Perú indican que el número de unidades económicas correspondientes a la gran empresa (nacional y multinacional) asciende a no menos de 485 (29% del PBI, fuente de empleo de casi 600 mil personas). (Roca y otros, 2001: 789)

**b) La mediana empresa:**

Según Roca (2002), la mediana empresa debería estar llamada a ser un segmento importante en el tejido empresarial peruano, debido que permitiría eslabonar actividades del aún limitado número de grandes empresas con el número conjunto de pequeñas empresas. De este modo, generaría un dinámico de mercado de demanda de outsourcing por parte de la gran empresa y un fértil y sostenible mercado de oferta de servicios empresariales por parte de la pequeña empresa. Sin embargo, ello todavía, no sucede en el Perú [...]. Las medianas empresas en el Perú son alrededor de 1,700,

emplean a algo más de 300 mil personas y contribuyen con solo 17% del producto nacional. (Roca y otros, 2001: 789)

Asimismo, Roca (2002) sostiene que algunos de los principales factores que obstaculizan el desarrollo de este segmento empresarial son: i) la carencia de mecanismos que permitan a las empresas modernizar sus procesos de gestión, ii) el carácter familiar, que en la mayoría de casos impide a estas empresas el acceso a fuentes de financiamiento más adecuadas, iii) la carencia de algunos niveles de eficiencia y competitividad en sus actividades que impulsen su crecimiento y su potencial de servir como nexo entre la gran empresa y la pequeña empresa. (Roca y otros, 2001: 789)

**c) La pequeña y mediana empresa:**

Roca (2002) señala que la pequeña empresa ha sido, por muchos años, confundida con un sector informal constituido por actividades de subsistencia llevadas a cabo por los estratos de población más pobre y menos educada. Empero, la actividad del pequeño y mediano empresario ha generado empleo para numerosa población, así como actividades de servicios de las cuales se han servido las empresas tradicionales. (Roca y otros, 2001: 789)

Según Roca (2002) la microempresa participa en una gran diversidad de actividades, pero su presencia es más significativa en los sectores agrícola, de servicios y comercial [...] Por otro lado, en provincias, donde la gran industria es incipiente, la microempresa se convierte en el centro de gravedad de la actividad económica, produciendo, ofertando, comercializando y, a la vez, demandando bienes y servicios que dan continuidad al aparato productivo y al ciclo de transformación de efectivo, lo que finalmente permite la supervivencia y el lento camino al progreso. En general, la

distribución geográfica de la microempresa en el Perú sigue levemente el patrón centralista. (Roca y otros, 2001: 791)

Por otra parte, el Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005), sostiene que, existe consenso en cuanto al rol fundamental que cumplen las micro y pequeñas empresas (MYPE) dentro de la estructura económica del Perú. Son varios los factores que explican la importancia de este tipo de unidades económicas. Por un lado, se debe mencionar su relevancia en términos cuantitativos, ya que concentran el 98.35% del total de empresas, contribuyen aproximadamente con el 42% de la producción nacional y emplean cerca del 88% del empleo privado. (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005: 2)

El Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005:) agrega que, al 2005 en el Perú funcionaban poco más de 2.5 millones de micro y pequeñas empresas (MYPE) formales e informales. El número total de MYPE formales a noviembre del 2004 ascendió a 648,147, lo cual representa el 98.35% del universo empresarial formal nacional. Este estrato empresarial se ha convertido en el más importante del país y ha crecido en un 29% entre el 2001 y 2004. Sólo el 1.65% del total de empresas está conformado por medianas y grandes empresas, las cuales crecieron en un 48% en este mismo periodo. (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005: 3)

**Tabla 4.2. Perú: Distribución de las empresas formales según rango de tamaño**

Tipo de empresa	Número de empresas	Porcentaje
Microempresa	622.209	94.41%
Pequeña empresa	25,938	3.94%
Mediana y Gran Empresa	10,899	1.65%

<b>Total</b>	<b>659,046</b>	<b>100%</b>
--------------	----------------	-------------

Fuente: SUNAT

Elaboración: Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

Según el Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005), la cantidad de MYPE formales se ha incrementado considerablemente entre el 2001 y el 2004. Sin embargo, a nivel desagregado, el número de pequeñas empresas disminuyó en un 26%, las cuales pasaron de ser 35,075 en el 2001 a 25,938 empresas en el 2004, a diferencia de las microempresas que aumentaron significativamente entre estos años en un 33%. Página | 113

En términos porcentuales, la MYPE informal representa el 75% de la MYPE total del país (1'855,075 unidades). Sin embargo, la mayor parte de las pequeñas empresas son formales y sólo el 37.2% de éstas (15,395 unidades) son informales.

Se estimó que durante el 2004 el total de MYPE formalmente constituidas obtuvo ventas mensuales de US\$ 1,400 millones en promedio. Cabe señalar que la distribución de ventas dentro de la MYPE es desigual: las ventas mensuales promedio por microempresa ascendieron a US\$ 1,132, a diferencia de las pequeñas empresas que alcanzaron ventas promedio mensuales de US\$ 26,773.

Durante el mismo periodo, el 81% de las microempresas vendió menos de US\$ 1,100 mensuales, con un nivel de ventas promedio de US\$ 538. Al mismo tiempo, el 16% de las microempresas, cuyo rango de ventas mensuales varía entre los US\$ 1,100 y US\$ 6,300, vendió en promedio US\$ 2,622, mientras que sólo un 3% obtuvo ventas mensuales entre US\$ 6,300 y US\$ 12,660, con ventas promedio de US\$ 8,830. En cuanto a las pequeñas empresas, el nivel de ventas mensual promedio ascendió a US\$ 26,773, contribuyendo con el 49.6% del volumen de ventas de las MYPE, a pesar de



que sólo representan el 4% de este estrato empresarial. (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005:3-4)

Por otra parte, El Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005) señala que, una de las principales fortalezas de las MYPE se encuentra en su capacidad para generar puestos de trabajo de manera intensiva. En este sentido, la MYPE se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país, aportando el 88% de los empleos del sector empresarial y generando 7.2 millones de puestos de trabajo. Cabe resaltar, que existe una concentración de empleos en la microempresa. Según los datos obtenidos en la Encuesta Nacional de Hogares del 2002 (ENAH0), el 77% de la PEA (Población Económicamente Activa), ocupada a nivel nacional, trabaja en unidades que emplean entre 2 y 9 trabajadores (6.3 millones de trabajadores), mientras que sólo el 11% (900,000 trabajadores) lo hacen en pequeñas empresas.

El sector agropecuario es el más importante en la generación de trabajo, seguido del sector de servicios y comercio que conjuntamente representan el 34% el total del empleo generado por las MYPE. El sector agropecuario ocupa el 60.25% de la PEA ocupada informal (3.7 millones). (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005:4-5)

Asimismo, el Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005), sostiene que aunque la MYPE participa prácticamente en todos los sectores económicos, está presente principalmente en aquellos no primarios. Esto le concede un enorme

potencial para incrementar el valor agregado de la producción y utilizar mayores proporciones de mano de obra, especialmente en el sector manufactura.

Entre los años 2002 y 2004, las MYPE representaron más del 60% del total de empresas exportadoras. Durante el mismo periodo se mostró un crecimiento en el número de MYPE exportadoras así como en el valor total exportado por estas empresas, que fluctuó entre 2% y 2.4%. Así, el valor exportado por las MYPE durante el 2003 mostró un crecimiento de 12.51% con respecto al año anterior, mientras que en el 2004, la tasa fue de 32.17%. Sin embargo, su participación en el valor exportado no fue significativa. (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005: 7)

Finalmente, el Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005) señala que a pesar de la trascendencia de la MYPE en términos numéricos y de su absorción de la PEA ocupada, su contribución al Producto Bruto Interno (PBI) sólo alcanza al 42.1%. Esto resulta totalmente desproporcionado si se considera que constituye el resultado del trabajo de casi la totalidad de las empresas del país y de la mayoría de trabajadores de la economía.

La mayor contribución de la MYPE al PBI (21.2%) se concentra en el sector servicios, seguido de los sectores agricultura (10.4%), manufactura (6.9%), construcción (3.1%), pesca (0.3%) y minería (0.1%). (Centro de Promoción de la Pequeña Empresa, 2005: 10)

#### **4.1.2.2 Contexto empresarial de la región**



Según la Dirección de la Micro y Pequeña Empresa (2007:22), en la región Apurímac existen 60927 MYPE, de las cuales 536 y 60,391 son Microempresas y Pequeñas Empresas respectivamente. Asimismo existen en la región 29,129 independientes<sup>29</sup>. Por tanto, en la región, existen 90,054 MYPE e independientes.

Entre tanto, según INEI (2008:28), en la región Apurímac existen 10,220 establecimientos<sup>30</sup>, que están distribuidos de la siguiente forma: Abancay 4,294; Andahuaylas 3,364; Antabamba 337; Aymaraes 616; Cotabambas 291; Chincheros 869; y Grau 449.

Por otra parte, según Abad (2008:32) en la región Apurímac existen 37,717 empresas, de las cuales 23,553 tienen RUC activo y 14,164 presentan diferentes niveles de inactividad de RUC. Del total de MYPES con RUC, Abancay concentra el 50.5%, en tanto que Andahuaylas tiene el 35.6%. Entre ambas provincias representan el 86.1% del total de MYPES de la región.

Por otra parte, en el plano de las empresas del sector industria manufactura, es necesario señalar que el sector industria manufactura, es la quinta actividad económica de la región con S/. 72'726,000.00 que representa el 9.3% del VAB regional. Además, este sector emplea al 3,3% (3,619) de la PEA<sup>31</sup>

---

<sup>29</sup> Los trabajadores independientes o autoempleados son aquellas personas que trabajan en forma individual asociada, explotando una empresa, negocio o profesión, y que no tiene trabajadores a su cargo.

<sup>30</sup> Establecimiento es la unidad económica que bajo una sola dirección o control combina actividades y recursos con la finalidad de producir bienes y servicios lo más homogéneos posibles, está ubicado en un lugar determinado y dispone de registros separados sobre producción, insumos intermedios, mano de obra y bienes de capital utilizados directa e indirectamente en el proceso productivo.

<sup>31</sup> INEI, 2009, Perfil Sociodemográfico del Departamento de Apurímac.



Según el Ministerio de la Producción (2009:33) en la región Apurímac existen 768 empresas manufactureras, las mismas que están distribuidas en mayor número en la provincia de Andahuaylas, con 453 empresas (56.6%), de las cuales 194 se encuentran en el distrito de Andahuaylas, lo cual a nivel de provincia significa el 44.6% y un 23% respecto al total de la región; el resto de empresas manufactureras se ubican en la provincia de Abancay (333 empresas). Aquí hay una excepción en cuanto a la constante de que en las regiones del país las capitales de departamento concentran el mayor número de empresas manufactureras<sup>32</sup>.

Las 768 empresas manufactureras registradas en la región Apurímac se agrupan en ocho sectores industriales y en actividades económicas manufactureras en las divisiones 15 al 37 de la Clasificación Internacional Uniforme – CIU. El sector agroindustria es el que concentra mayor cantidad de empresas, el 30.1% (231), de las cuales el 9.6% se encuentran en la elaboración de productos de panadería. Otro de los sectores industriales que agrupan el mayor número de empresas es el de manufactura de madera y papeles, con 165 empresas (21.5%), de las cuales 150 (19.5%) se dedican a la fabricación de muebles; y minería no metálica, que reúne a 112 (14.6%) empresas, de las cuales 85 se dedican a la rama de fabricación de productos de arcilla y cerámica no refractaria para uso estructural. Se precisa que de todas las empresas a nivel región, el 100% se clasifican en la categoría microempresas. (Ministerio de la Producción 2009:33)

#### 4.2 Los factores de competitividad en el Perú y la región Apurímac

---

<sup>32</sup> Resultado por regiones de la actividad económica de la actividad económica de la industria manufacturera. Directorio Industrial. PRODUCE. Lima 2009. Delta Print, primera edición.



## **4.2.1 Perú en el Global Competitiveness Report (GCR)**

### **4.2.1.1 Metodología del Global Competitiveness Report (GCR)**

El Global Competitiveness Report del WEF analiza la competitividad de 133 naciones, basándose en más de 110 indicadores que incluyen cifras oficiales provenientes de diversas fuentes nacionales e internacionales y la información proveniente de encuestas de opinión realizadas a más de 12 mil líderes empresariales en todos los países. La columna vertebral del informe es el Índice de Competitividad Global (ICG), que captura el conjunto de instituciones, políticas y factores que determinan el crecimiento económico sostenible y ayudan a explicar por qué algunos países son más exitosos que otros en elevar, de manera sostenible, su productividad, niveles de ingreso y oportunidades para sus respectivas poblaciones.

El ICG captura una completa y ponderada gama de factores que afectan a la competitividad. Estos factores se agrupan en 3 subíndices: requerimientos básicos, promotores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación. Estos subíndices, a su vez, se distribuyen en 12 pilares que están compuestos por una serie de indicadores que, en su conjunto, engloban los principales fundamentos micro y macroeconómicos de la competitividad.

El Índice de Competitividad Global se compone de un ranking global y 3 subíndices donde se conjugan los pilares asociados con requerimientos básicos; promotores de eficiencia y factores de innovación y sofisticación.

El índice de requerimientos básicos, conjuga los pilares de instituciones, infraestructura, estabilidad macroeconómica y, salud y educación primaria.

El índice de promotores de eficiencia incorpora los pilares de educación superior y capacitación, eficiencia del mercado de bienes, eficiencia del mercado laboral, sofisticación del mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño del mercado. Finalmente, el índice de factores de innovación y sofisticación incorporan los pilares de sofisticación empresarial e innovación.

Cada uno de los pilares se define con base en un conjunto de indicadores. Estos indicadores son: (i) datos duros, provenientes de fuentes oficiales nacionales e internacionales y (ii) los datos provenientes de la Encuesta de Opinión Ejecutiva (EOE)

En el informe se mencionan dos tipos de dato por cada país: Calificación (Score) que indica cuán bien o mal está un país en una dimensión determinada respecto a la escala de medición del 1 al 7. Y posición en el ranking: indica cuán bien o mal está posicionado un país en una dimensión determinada, respecto a los otros países de la muestra.

De acuerdo a la metodología utilizada por el WEF, para calcular el IGC los subíndices tienen una ponderación relativa en cada país, dependiendo del nivel de desarrollo particular en que se encuentre inicialmente. En este sentido, el Índice clasifica los países en tres etapas específicas de desarrollo: (i) conducido por factores, (ii) conducido por la eficiencia, y (iii) conducido por la innovación, cada uno implicando un grado de complejidad en las operaciones de la economía.

Según la metodología del WEF, la economía peruana por el valor de su PIB (producto interno bruto) per cápita, se encuentra en una etapa de desarrollo de categoría 2: "*Conducido por la Eficiencia*", es decir, en el nivel desarrollo en el que

los países comienzan a desarrollar procesos productivos más eficientes y aumentan la calidad de los productos.

#### 4.2.1.2 Posición Relativa de Perú en el Global Competitiveness Report (GCR)

Los datos del Global Competitiveness Report 2009-2010 señalan que la economía peruana ocupa la posición 78 de una muestra de 133 países con una puntuación de 4.0.

El país con mejor desempeño en el reporte es Suiza (posición 1) que alcanza el puntaje de 5.60. Mientras que el país con peor desempeño en el reporte es Burundi (posición 133) que alcanza el puntaje de 2.58.

Respecto a los países de América del Sur, Perú se encuentra ubicado después de Chile (30), Brasil (56), Uruguay (65) y Colombia (65) que alcanzan los puntajes de 4.70, 4.23, 4.10 y 4.05 respectivamente.

**Tabla 4.3. Posición relativa del Perú en el Global Competitiveness Report durante el periodo 2007-2010**

Sub Índices / Pilares	2007-2008		2008-2009		2009-2010	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
<b>Primer Sub índice: Requerimientos Básicos</b>	<b>94</b>	<b>3.9</b>	<b>83</b>	<b>3.9</b>	<b>88</b>	<b>4.1</b>
Primer Pilar: Instituciones	106	3.3	101	3.5	90	3.5
Segundo Pilar: Infraestructura	101	2.6	110	2.5	97	2.9
Tercer Pilar: Estabilidad macroeconómica	78	4.7	67	5.0	63	4.7
Cuarto Pilar: Salud y educación primaria	95	5.1	95	5.1	91	5.1
<b>Segundo Sub índice: Potenciadores de Eficiencia</b>	<b>68</b>	<b>3.9</b>	<b>69</b>	<b>4.0</b>	<b>59</b>	<b>4.1</b>
Quinto Pilar: Educación superior y entrenamiento	84	3.6	89	3.6	81	3.7
Sexto Pilar: Eficiencia del mercado de bienes	67	4.1	61	4.2	66	4.2
Sétimo Pilar: Eficiencia del mercado laboral	87	4.1	75	4.3	77	4.3
Octavo Pilar: Sofisticación del mercado financiero	46	4.7	45	4.7	39	4.7
Noveno Pilar: Preparación	80	2.9	87	3.0	77	3.4

tecnológica						
Décimo Pilar: Tamaño de mercado	53	4.0	50	4.2	46	4.4
<b>Tercer Sub índice: Factores de Innovación y Sofisticación</b>	<b>81</b>	<b>3.4</b>	<b>83</b>	<b>3.4</b>	<b>85</b>	<b>3.4</b>
Décimo primer índice: Sofisticación de negocios	63	4.1	67	4.1	66	4.0
Décimo segundo índice: Innovación	100	2.8	110	2.7	109	2.7

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report (2007-2008, 2008-2009 y 2009-2010).

Elaboración propia

Tal como se observa en la tabla anterior, la posición relativa de la economía peruana en el Global Competitiveness Report experimentó una mejora importante en los últimos años. Mientras que para los reportes de los periodos 2007-2008 y 2008-2009 la economía peruana ocupaba las posiciones 86 (de una muestra de 131 países) y 83 (de una muestra de 134); para el Reporte del periodo 2009-2010 la economía peruana ocupa la posición 78 de una muestra de 133 países, hecho que evidencia el crecimiento progresivo de la competitividad de la economía nacional.

#### 4.2.2 Apurímac en el Índice de Competitividad Regional en el Perú

##### 4.2.2.1 Metodología del Índice de Competitividad Regional en el Perú

El Índice de Competitividad Regional del Perú del Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (CENTRUM Católica) mide la competitividad regional, entendida como la administración eficiente de los recursos de las regiones para el beneficio de sus pobladores y el incremento de la productividad empresarial.

La metodología de CENTRUM Católica identificó cinco determinantes de la competitividad regional del Perú, a los que se les denominó pilares: (a) economía, (b)

gobierno, (c) personas, (d) infraestructura y (e) empresas. Para cada pilar, se identificó cinco factores que miden el comportamiento de cada pilar basados en la competitividad regional. Estos factores, que suman en total 25, constituyen un segundo nivel de desagregación que aporta al análisis que se puede realizar con los resultados. Para cada factor, se identificó un grupo de variables. Estas suman un total de 90. Este tercer nivel de desagregación otorga al análisis un nivel de detalle y focalización de gran importancia. En el último pilar Empresas, se realizó la Encuesta Nacional a Empresarios, la cual, a través de 16 variables, captura la percepción del empresariado con respecto al comportamiento del pilar.

#### 4.2.2.2 Posición relativa de Apurímac en el Índice de Competitividad Regional del Perú 2010

Los datos del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010 señalan que la Región Apurímac ocupa la posición 23 de una muestra de 24 regiones, obteniendo un puntaje de 21.36.

La región con mejor desempeño en el índice es Lima y Callao que alcanza el puntaje de 73.57 (posición 1). Mientras que la región con peor desempeño en el índice es Huancavelica que alcanza el puntaje de 17.64 (posición 24).

**Tabla 4.4. Posición relativa de la región Apurímac en el Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Pilar / Factor	Posición	Puntaje
<b>Pilar: Economía</b>	<b>22</b>	<b>11.67</b>
Factor: Tamaño	24	1.06
Factor: Crecimiento	15	28.49
Factor: Exportación	17	1.12
Factor: Diversificación	22	2.30
Factor: Empleo	21	25.40
<b>Pilar: Gobierno</b>	<b>24</b>	<b>33.02</b>
Factor: Recursos	11	11.31

Factor: Autonomía	19	9.11
Factor: Gasto	18	38.83
Factor: Seguridad	12	78.03
Factor: Justicia	21	27.80
<b>Pilar: Personas</b>	<b>21</b>	<b>26.93</b>
Factor: Educación escolar	18	24.37
Factor: Educación superior	17	11.19
Factor: Educación laboral	7	27.78
Factor: Logros educativos	21	17.53
Factor: Salud	11	53.78
<b>Pilar: Infraestructura</b>	<b>23</b>	<b>5.17</b>
Factor: Energía	23	3.32
Factor: Red vial	23	6.52
Factor: Transporte	23	2.28
Factor: Turismo	24	1.40
Factor: Comunicación	22	12.32

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

Tal como se puede observar en la tabla anterior, el desempeño global de la región Apurímac es muy bajo en el Índice de Competitividad Regional del Perú.

La región Apurímac se encuentra rezagada en todos pilares que conforman el Índice. En el pilar Economía obtiene un puntaje de 11.67 (posición 22); en el pilar Gobierno obtiene un puntaje de 33.02 (posición 24); en el pilar Personas obtiene un puntaje de 26.93 (posición 21); en el pilar Infraestructura obtiene un puntaje de 5.17 (posición 23); y finalmente, en el pilar Empresas obtiene un puntaje de 30.69 (posición 21).

### **4.3 Los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.**

#### **4.3.1 Estado de los factores de competitividad**

Este apartado tiene por propósito describir el estado de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. Esta descripción consiste en realizar una presentación de la situación actual de cada uno de

los factores de competitividad relevantes que ejercen influencia directa sobre la competitividad del sector empresarial objeto de la presente investigación. Por tanto, tal descripción se realizará en dos etapas: en la primera, se describirán los factores externos al ámbito de las empresas; y en la segunda, se describirán los factores internos al ámbito de las empresas.

Para efectuar la descripción de los factores de competitividad se recurrió a dos fuentes de información, una para cada grupo de factores de competitividad. Para el grupo de factores externos al ámbito empresarial se consultó información de fuentes secundarias provenientes de Reportes e Índices de instituciones especializadas en Competitividad. Entre tanto, para el grupo de factores internos al ámbito interno de las empresas se empleó información de fuente primaria proveniente del trabajo de campo de la presente investigación.

#### **4.3.1.1 Los factores externos al ámbito de las empresas**

En esta sección se presenta el estado de los factores de competitividad externos al ámbito de las empresas, la cual se trabajó a base de la información recopilada de los documentos: Global Competitiveness Report, Índice de Competitividad Regional 2008 e Índice de Competitividad Regional en el Perú.

##### **4.3.1.1.1 El entorno macroeconómico de la economía**

Según el Global Competitiveness Report 2008-2009 del WEF la economía peruana, en el pilar estabilidad macroeconómica, ocupó la posición 67 de una muestra de 134 países con un puntaje de 5.00 de 7.00 puntos posibles.



Mientras que según el reporte 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 63 de una muestra de 133 países obteniendo un puntaje de 4.66 de 7.00 puntos posibles. Como se observa, la posición relativa de la economía peruana en el pilar entorno macroeconómico ha evolucionado favorablemente en el último reporte.

**Tabla 4.5. Posición relativa del Perú en el Pilar Estabilidad Macroeconómica del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición	Puntaje
Brunei Darussalam	1	6.64
Perú	67	5.00
Zimbawe	133	1.00

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El país con mejor ubicación en el Pilar es Brunei Darussalam con un puntaje de 6.64, mientras que el país con peor ubicación es Zimbawe (133) con un puntaje de 1.00.

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el Pilar es Chile que ocupa la posición 19 con un puntaje de 5.48. Mientras que el país con peor posición en el Pilar es Brasil, que ocupa la posición 109 con un puntaje de 3.93.

**Tabla 4.6. Posición relativa del Perú en el Pilar Estabilidad Macroeconómica del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición	Puntaje
01	Chile	19	5.48
02	Ecuador	44	4.99
03	Argentina	48	4.87
04	Bolivia	60	4.70
05	Perú	63	4.66
06	Colombia	72	4.59
07	Uruguay	78	4.53
08	Venezuela	91	4.38
09	Paraguay	107	3.95
10	Brasil	109	3.93

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Cuba (2008) señala que durante varias décadas el Perú fue uno de los países de la región que tuvieron las crisis macroeconómicas más duras. No solo es que las tasas promedio de inflación crecían continuamente en las décadas de 1970 y 1980, sino que los déficits fiscales y externos estaban siempre acechando la estabilidad económica, provocando pronunciados ciclos económicos y bajo crecimiento. En la década de 1990 la economía se estabilizó, pero a fines de ese período fueron nuevamente el sector externo, las fallas de política macroeconómica y la crisis política los elementos que gestaron un nuevo y largo ciclo recesivo entre 1998 y 2001. En la presente década se ha alcanzado un cuadro de estabilidad macroeconómica que se expresa en bajas tasas de inflación, superávits fiscales y externos y un ciclo de expansión que lleva varios años. Este ciclo toma forma desde mediados del año 2004. A este ciclo expansivo endógeno se le sumó un choque externo positivo en los términos de intercambio, lo que ha llevado a una aceleración del ritmo de crecimiento de la actividad económica. (Cuba, 2008:21)

Cuba (2008) agrega que el Perú muestra un fuerte dinamismo económico desde el año 2004, cuando el PBI creció a tasas promedio de alrededor de 7%, impulsado por una fuerte demanda interna que experimentó incrementos en todos sus componentes, especialmente en la inversión y el consumo privado, favorecidos por un entorno macroeconómico estable, gran dinamismo del crédito y elevados precios de nuestros productos de exportación. Por ello, se entiende que en los últimos cuatro años exista la preocupación por estimar el producto potencial que, en este contexto, también viene aumentando, gracias a la mayor productividad de los factores de producción e inversión, lo cual podría generar presiones inflacionarias. (Cuba, 2008: 22)

Por tanto, tal como señala Ernest y Young (2010), el creciente impulso del crecimiento económico del país tiene mucho que ver con las políticas monetarias y fiscales aplicadas en las últimas dos décadas, la reducción del nivel de endeudamiento y la existencia de constantes excedentes presupuestarios. Todo ello ha ido de la mano de la liberación del mercado de mercancías y de trabajo, de la apertura al comercio y a la inversión extranjera directa, y de la maximización de los ingresos producto de los ricos recursos naturales. (Ernest & Young, 2010: 9).

En general, el factor entorno macroeconómico de la economía representa una ventaja competitiva para la economía peruana, ya que de los 5 indicadores analizados en la presente investigación se encontró que 3 indicadores representan ventaja competitiva y 2 indicadores desventaja competitiva. Los indicadores que proporcionan ventaja competitiva son Superávit/déficit del gobierno, Inflación y deuda pública. Mientras que los indicadores que representan desventaja competitiva son Tasa de ahorro nacional y Spreads en la tasa de interés.

En concreto, El entorno macroeconómico de la economía peruana, en general, proporciona a las empresas un contexto favorable para el incremento de su competitividad.

#### **4.3.1.1.1 Superávit/Déficit del Gobierno**

En el indicador Superávit/déficit del gobierno, según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 24 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Timor Oriental. Mientras que Zimbabwe es el país que ocupa la última posición en el indicador (133).

**Tabla 4.7. Posición relativa del Perú en el Indicador Superávit/Déficit del Gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Timor Oriental	1
Perú	24
Zimbabwe	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 16. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Colombia que ocupa la posición 82.

**Tabla 4.8. Posición relativa del Perú en el Indicador Superávit/Déficit del Gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición
01	Chile	16
02	Perú	24
03	Bolivia	24
04	Argentina	26
05	Paraguay	41
06	Uruguay	46
07	Ecuador	54
08	Venezuela	60
09	Brasil	69
10	Colombia	82

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Superávit/déficit del gobierno representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 24 a nivel mundial y la posición 2 respecto a los países de América del Sur.

El presupuesto<sup>33</sup>, a través de la política fiscal<sup>34</sup>, afecta a los objetivos macroeconómicos clave. En ese sentido, es fundamental establecer un nivel óptimo de déficit/superávit presupuestario que coadyuve a la competitividad del país. Puesto que por un lado, una política de superávit en las finanzas públicas es negativa para la competitividad, ya que la inyección generada por el mayor gasto público es menor a la filtración por los impuestos que le dieron origen. Se retira demanda agregada en lugar de agregarla, afectando el nivel de producción. Y de otro lado, un déficit público excesivo, no financiado adecuadamente, genera mayores presiones inflacionarias afectando el entorno económico. (Alarco, 2011:93)

Según la CEPAL (2011) en el Perú durante 2010 el gasto total del gobierno central, en comparación con 2009, aumentó un 11.1% (12.1% los gastos no financieros y -2.1% los gastos con intereses). El gasto no financiero se vio impulsado por el crecimiento de los gastos de capital mayoritariamente destinados a proyectos de infraestructura vial. El gasto corriente se incrementó un 6.5% (4.4% los gastos en remuneraciones y 16.5% los gastos en compras de bienes y servicios). A su vez, los ingresos corrientes crecieron un 22.8% en 2010. Los ingresos tributarios subieron un 22.6%, debido al aumento del 20.4% en la recaudación del impuesto general a las ventas (IGV), impulsado por el mayor crecimiento de la recaudación del IGV sobre

---

<sup>33</sup> Los gobiernos utilizan presupuestos para planificar y controlar las cuestiones fiscales. Los presupuestos muestran los gastos planeados de los programas públicos y los ingresos que se espera que genere en un año dado el sistema de impuestos. De esta forma, existe un superávit presupuestario cuando todos los impuestos y demás ingresos son superiores al gasto público durante un año. Existe un déficit presupuestario cuando el gasto es superior a los impuestos. Cuando los ingresos y los gastos son iguales en un determinado periodo, el Estado tiene un presupuesto equilibrado. (Samuelson y Norduas, 2002: 630)

<sup>34</sup> Por política fiscal se entiende la fijación de los impuestos y del gasto público para ayudar a amortiguar las oscilaciones del ciclo económico y contribuir a mantener una economía creciente de elevado empleo y libre de una alta e inestable inflación. (Samuelson y Norduas, 2002: 630)



los productos importados, y del impuesto a la renta (26.8%, en mayor medida de personas jurídicas); por su parte, los ingresos no tributarios aumentaron un 24.4%. En este contexto, las cuentas fiscales del gobierno central arrojaron un déficit del -0.4% del PIB y un superávit primario del 0.8% del PIB (frente al -1.9% y el -0.6% del PIB, respectivamente, registrados en 2009). El déficit se financió principalmente mediante desembolsos externos y financiamiento interno. (CEPAL, 2011:163)

#### 4.3.1.1.1.2 Tasa de Ahorro Nacional

En el indicador Tasa de ahorro nacional, según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 59 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Azerbaiyán. Mientras que Zimbabwe es el país que ocupa la última posición en el indicador (n/a).

**Tabla 4.9. Posición relativa del Perú en el Indicador Tasa de ahorro nacional del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Azerbaiyán	1
Perú	59
Zimbabwe	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 19. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 86.

**Tabla 4.10. Posición relativa del Perú en el Indicador Tasa de ahorro nacional del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Venezuela	19
02	Bolivia	27
03	Ecuador	32
04	Argentina	43

05	Perú	59
06	Chile	62
07	Colombia	64
08	Uruguay	75
09	Paraguay	77
10	Brasil	86

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Página | 131

Elaboración propia

El indicador Tasa de ahorro nacional representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 59 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

A largo plazo el stock de capital de un país depende principalmente de su ahorro nacional<sup>35</sup>. Por tanto, cuando un país ahorra mucho su stock de capital y su producción potencial crecen rápidamente; y cuando su tasa de ahorro es baja, su equipo y sus fábricas quedan obsoletos y su infraestructura comienza a deteriorarse (Samuelson y Nordhaus, 2001:649)

Según el Banco Central de Reserva del Perú la inversión interna se recuperó en 2010 de la contracción registrada en 2009 y pasó de 20.7 por ciento del PBI a 25.0 por ciento del PBI. El ahorro interno aumentó de 20.9 por ciento del PBI en 2009 a 23.5 por ciento del PBI en 2010 debido a incrementos en el ahorro proveniente de los sectores privado y público. El alza del último se explica por la mayor recaudación tributaria. Durante 2010, el crecimiento de la inversión interna superó al del ahorro

<sup>35</sup> El ahorro nacional es siempre igual a la inversión nacional por definición. Los componentes de la inversión son la inversión interior privada y la inversión exterior o (exportaciones netas). Las fuentes del ahorro son el ahorro privado (de los hogares y de las empresas) y el ahorro público (es decir, el superávit presupuestario público). (Samuelson y Nordhaus, 2002:389)



nacional, con lo cual se generó un deterioro de la cuenta corriente, que alcanzó un déficit de 1.5 por ciento del PBI, en contraste con el superávit de 0.2 por ciento el año anterior. (BCRP, 2010:18)

#### 4.3.1.1.3 Inflación

En el indicador Inflación, según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 45 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Japón. Mientras que Zimbabwe es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.11. Posición relativa del Perú en el Indicador Inflación del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Japón	1
Perú	45
Zimbabwe	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 42. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 132:

**Tabla 4.12. Posición relativa del Perú en el Indicador Inflación del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición
01	Brasil	42
02	Perú	45
03	Colombia	52
04	Uruguay	60
05	Ecuador	69
06	Argentina	70
07	Chile	72
08	Paraguay	83
09	Bolivia	111

10	Venezuela	132
----	-----------	-----

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Inflación representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 45 a nivel mundial y la posición 2 respecto a los países de América del Sur. Página | 133

Altas tasas de inflación<sup>36</sup> se asocian con inestabilidad macroeconómica y esta incertidumbre respecto a la macroeconomía tiende a reducir la tasa de inversión, dado que los inversores potenciales esperarán a que se resuelva la incertidumbre antes de comprometerse. Así, la inversión será menor cuando la incertidumbre sea mayor, o se esperará que países con altas tasas de inflación presenten bajos niveles en sus tasas de inversión. (Jiménez, 2010a:97). Asimismo, la inflación baja la tasa de interés real, lo cual afecta la acumulación de capital retardando el crecimiento económico (Smith, 1996 citado en Jiménez, 2010a:97).

Desde 2002, el Banco Central viene ejecutando la política monetaria bajo un esquema de Metas Explícitas de Inflación. La Meta de Inflación es de 2 por ciento, con un margen de tolerancia de un punto porcentual hacia abajo (1.0 por ciento) y un punto porcentual hacia arriba (3.0 por ciento). El cumplimiento de la meta se evalúa de manera continua, lo que muestra un compromiso permanente de la autoridad monetaria con la estabilidad de precios. En este sentido, las acciones de política

---

<sup>36</sup> Un índice de precios es un indicador del nivel de precios. La inflación indica la subida del nivel general de precios. La tasa de inflación es la tasa de variación del nivel general de precios. (Samuelson y Nordhaus, 2001:407).



monetaria tienen un carácter preventivo y están dirigidas a mantener la tasa de inflación dentro del rango anunciado. Desviaciones respecto a la meta pueden ocurrir solo de manera transitoria por la presencia de choques de oferta internos o debido a variaciones en los precios de los productos importados. (BCRP, 2010:111)

Según el Banco Central de Reserva del Perú en 2010, la tasa de inflación fue 2.08 por ciento, luego que a finales de 2009 se ubicara en 0.25 por ciento. El mayor ritmo de incremento en los precios internos estuvo en gran medida asociado con el aumento de las cotizaciones internacionales de algunos alimentos y combustibles, así como con condiciones climatológicas internas adversas que afectaron los precios de algunos productos. No obstante el fuerte dinamismo de los diversos indicadores de actividad de la economía peruana, la inflación se mantuvo muy cerca de la meta de inflación, reflejo de que las expectativas de inflación de los agentes económicos se mantuvieron ancladas alrededor de la meta anunciada por el Banco Central. En el período 2001-2010, la tasa de inflación fue en promedio 2.3 por ciento, lo que muestra el compromiso de la política monetaria por mantener la estabilidad de precios en el rango de la meta en el largo plazo. En este mismo período, la tasa de inflación subyacente promedio fue de 2.0 por ciento. Cabe mencionar que la economía peruana tuvo el nivel más bajo de inflación en la región entre 2001 y 2010. (BCRP, 2010:112)

#### **4.3.1.1.1.4 Spread en la tasa de interés**

En el indicador Spread en la tasa de interés, según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 124 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Hungría. Mientras que Mali, Burundi, Burkina Faso y Benín son los países que ocupan la última posición en el indicador (n/a).

**Tabla 4.13. Posición relativa del Perú en el Indicador Spread en la tasa de interés del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Hungría	1
Perú	124
Mali, Burundi, Burkina Faso y Benín	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 70. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 128.

**Tabla 4.14. Posición relativa del Perú en el Indicador Spread en la tasa de interés del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	70
02	Venezuela	75
03	Colombia	87
04	Ecuador	90
05	Argentina	96
06	Uruguay	100
07	Bolivia	101
08	Perú	124
09	Paraguay	126
10	Brasil	128

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Spread en la tasa de interés representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 124 a nivel mundial y la posición 8 respecto a los países de América del Sur.

La principal función de las entidades bancarias es la intermediación de recursos financieros, caracterizada por la captación de depósitos y el otorgamiento de créditos. Del resultado de esta actividad surge el costo o margen de intermediación financiera o *spread*, usualmente definido como la diferencia entre el costo que los deudores asumen por la obtención de fondos (conocido como tasa activa) y la remuneración que los colocadores de depósitos reciben (tasa pasiva). Un elevado nivel de *spread* podría desalentar el desarrollo de un sistema bancario puesto que los ahorristas recibirían un menor ingreso por sus capitales, los tomadores de crédito enfrentarían un mayor costo financiero, o por ambos comportamientos a la vez. Por tanto la limitación al acceso de financiamiento disponible, daría lugar a menores niveles de actividad (respecto de los alcanzables) y a una pérdida de competitividad en el sector real de la economía. (Grasso, F. & Banzas, A. 2006:4)

Según, Manuelito y Jiménez (2010) una característica de los sistemas bancarios en la región, son sus elevados costos operacionales, lo que *a priori* determina altos costos del crédito, y por lo tanto, *spreads* elevados. Ello en parte se explicaría por el bajo nivel de actividad, que dificulta el aprovechamiento de economías de escala provenientes en un uso más intenso de la cobertura territorial y de la red de sucursales, por ejemplo. Así, en varios países de la región estos *spreads* son cercanos a los diez puntos porcentuales, y en el caso de Brasil, son inclusive superiores al 30%. (Manuelito & Jiménez, 2010:18)

Según la CAF los altos costos de la intermediación en la región se reflejan también en los amplios diferenciales entre las tasas de préstamos y las tasas de ahorro o *spreads*



bancarios. Los elevados diferenciales imponen trabas a la intermediación, toda vez que las bajas tasas de depósitos desincentivan el ahorro. De igual modo, las altas tasas sobre los préstamos reducen las oportunidades de inversión de empresas y familias al encarecer el financiamiento y reducir sus posibilidades de acceso. A pesar de haber descendido en los últimos años, los diferenciales entre las tasas de depósito y las tasas de préstamos se mantienen elevados en América Latina. Los diferenciales de interés, definidos como el margen neto de intermediación, se acercan a 8% en la región, frente a diferenciales de 2% en las economías desarrolladas y de 3% en Asia emergente. (CAF, 2011:103)

Por su parte, según la CEPAL (2011), en el 2010 en el Perú la tasa de interés activa promedio fue de 19%, mientras que la pasiva solo llegó al 1.5%, lo que genera una diferencia de 17.5 puntos porcentuales entre ambas tasas. Mientras que en países como Chile, Venezuela, Colombia y Ecuador, por citar algunos ejemplos, la diferencia llega a 9.1, 3.3, 5.7 y 4.4 puntos respectivamente. (CEPAL, 2011:166)

Por tanto, tal como señala Alarco (2011:102), estos amplios diferenciales entre las tasas de interés que benefician a las instituciones financieras perjudican a los tomadores de crédito y a los ahorristas, afectando la competitividad del país.

#### **4.3.1.1.1.5 Deuda Pública**

En el indicador Deuda pública según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 39 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Timor Oriental. Mientras que Brunei Darussalam es el país que ocupa la última posición en el indicador (n/a).



**Tabla 4.15. Posición relativa del Perú en el Indicador Deuda pública del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Timor Oriental	1
Perú	39
Brunei Darussalam	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 6. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 97.

**Tabla 4.16. Posición relativa del Perú en el indicador Deuda pública del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	6
02	Venezuela	28
03	Perú	39
04	Paraguay	43
05	Ecuador	46
06	Brasil	67
07	Bolivia	73
08	Colombia	78
09	Argentina	90
10	Uruguay	97

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Deuda pública representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 39 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

Una gran deuda pública<sup>37</sup> tiende a reducir el crecimiento de la producción potencial de un país porque desplaza capital privado, aumenta la ineficiencia derivada de los impuestos y obliga al país a reducir el consumo para pagar su deuda exterior. Por tanto, una reducción de la deuda nacional significa que se destina más riqueza nacional a capital y menos a bonos del Estado. Un aumento del stock de capital eleva el crecimiento de la producción, los salarios y el consumo per cápita. (Samuelson y Nordhaus, 2002:636-637)

Según el Banco Central de Reserva del Perú el saldo de la deuda pública ascendió a US\$ 36,197 millones a diciembre de 2010, lo que significa una reducción de 27.2 a 23.5 por ciento en términos del PBI respecto al saldo de 2009. Esta variación se explica principalmente por la disminución de la deuda externa de 16.2 a 12.9 por ciento del PBI, consecuencia de un conjunto de operaciones de administración de deuda concretadas por el gobierno peruano. Aunque en menor medida, también contribuyó el descenso de la deuda interna, la que pasó de 11.0 a 10.6 por ciento del PBI. (BCRP, 2010:106)

El saldo de deuda externa ascendió a US\$ 19,905 millones, registrándose una reducción de US\$ 695 millones respecto al saldo de 2009. Ello fue consecuencia de dos operaciones de administración de deuda que generaron un cambio de deuda externa por deuda interna. La primera, realizada en abril, intercambió bonos globales

---

<sup>37</sup> La deuda pública es la deuda que contrae el gobierno de un país. En ella normalmente se incluyen no sólo los préstamos tomados por el gobierno central sino también los que contraen organismos regionales o municipales, institutos autónomos y empresas del Estado, ya que los mismos quedan formalmente garantizados por el gobierno nacional. La deuda pública suele dividirse en deuda a corto y a largo plazo, así como en deuda pública interna, contraída ante acreedores del país, y deuda pública externa, contraída ante prestamistas del extranjero. (Sabino, 1991:138)



por US\$ 1,790 millones. La segunda, en diciembre, prepagó deuda externa por US\$ 2,021 millones. Los tenedores de bonos globales y los organismos internacionales se mantuvieron como los principales acreedores. La deuda pública interna registró un saldo de US\$ 16.292 millones, lo que significó un incremento de US\$ 2,294 millones. El 99.3 por ciento de este saldo es deuda emitida en moneda nacional (S/. 45,422 millones). La mayor parte del aumento provino de las emisiones de bonos soberanos, cuyo saldo se elevó en S/. 7,199 millones. Las emisiones de bonos soberanos se realizaron como parte de operaciones de administración de deuda por S/. 6,638 millones para el financiamiento de la caja fiscal por S/. 1,140 millones y para el financiamiento de inversiones de las regiones por S/. 1,055 millones. (BCRP, 2010:106-107)

#### 4.3.1.1.2 El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales

Según el Global Competitiveness Report 2008-2009 del WEF la economía peruana, en el pilar sofisticación del mercado financiero, ocupó la posición 45 de una muestra de 134 países con un puntaje de 4.70 de 7.00 puntos posibles.

Mientras que según reporte 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 39 de una muestra de 133 países, obteniendo un puntaje de 4.66 de 7.00 puntos posibles.

Como se observa, la posición relativa de Perú evolucionado favorablemente en el último reporte.

**Tabla 4.17. Posición relativa del Perú en el Pilar Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010**

Nº	País	Posición	Puntaje
01	Hong Kong	1	5.95

02	Perú	39	4.66
03	Burundi	133	2.68

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El país ubicado con mejor posición en el Pilar es Hong Kong con un puntaje de 5.95, mientras que el país con peor ubicación es Burundi (133) con un puntaje de 2.68. Página | 141

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el ranking es Chile que ocupa la posición 32 con un puntaje de 4.72. Mientras que el país con peor posición en el ranking es Venezuela, que ocupa la posición 126 con un puntaje de 3.06.

**Tabla 4.18. Posición relativa del Perú en el Pilar Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición	Puntaje
01	Chile	32	4.72
02	Perú	39	4.66
03	Brasil	51	4.47
04	Colombia	78	4.09
05	Uruguay	88	3.96
06	Paraguay	103	3.68
07	Ecuador	114	3.41
08	Argentina	116	3.37
09	Bolivia	121	3.20
10	Venezuela	126	3.06

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El mercado financiero peruano está dominado por la intermediación bancaria y, fundamentalmente, por créditos para el consumo y capital de trabajo. Las empresas consideran al financiamiento como uno de los principales limitantes del ambiente de negocios en el Perú. Sólo 45 % de las empresas del sector manufacturero cuenta con créditos del sistema financiero y, según el Banco Mundial (2006), solo el 30,9% de las empresas utilizan a los bancos para financiar sus inversiones. El porcentaje es mucho menor en el caso de pequeñas y micro empresas porque la restricción es

mayor (sea por la elevada tasa de interés y/o el alto colateral exigido). En general, los créditos para inversiones de largo plazo son escasos y están dirigidos principalmente a grandes empresas y grupos relacionados. La situación descrita no es exclusiva del Perú. También en el conjunto de América Latina, como señala Rojas-Suárez (2006), los bancos son la principal fuente de financiamiento de las empresas. Si bien ha aumentado el número de los intermediarios financieros no bancarios cuyos préstamos son dirigidos fundamentalmente a las pequeñas y microempresas, su participación en el sistema financiero es todavía pequeña. De otro lado, a diferencia de lo que ocurre en los países industriales desarrollados, «los mercados de capitales en América Latina permanecen subdesarrollados y algunos instrumentos financieros, tales como los bonos corporativos, se mantienen en niveles sumamente bajos en la región» (Rojas-Suarez, 2006 citado en Jiménez, 2010e:346-347)

Un estudio del Banco Central también indica que «el sector productivo peruano continúa financiando sus operaciones principalmente con el sistema bancario» (BCRP, 2006, p. 92). El crédito bancario al sector privado no financiero como porcentaje del PBI alcanzó, según el mismo estudio, el 20% en el periodo 2002-2005, mientras las emisiones de bonos por parte de las empresas no financieras, en el mismo periodo, fue de solo 3,3% del PBI. Por otro lado, el crédito bancario que se otorga a las empresas privadas no financieras no es totalmente en moneda nacional. Hay una «fuerte dependencia de las empresas al crédito bancario en moneda extranjera (13% del PBI para el 2005)», lo que introduce un «factor de riesgo para la estabilidad financiera y económica del país». (BCRP, 2006 citado en Jiménez, 2010:346-347)



El escaso desarrollo del mercado doméstico de capitales, en moneda local, constituye, por lo tanto, una limitación para la expansión de las inversiones nacionales privadas de mediano y largo plazos. sobre todo para las inversiones de las pequeñas y medianas empresas. De acuerdo con Naciones Unidas (2007) en los países subdesarrollados (de renta media y de renta baja) los mercados de capitales son muy pequeños en comparación al peso que tienen los bancos en el mercado financiero. Por lo tanto, desarrollar los mercados de capital locales es la vía obligada para ganar autonomía no solo en el diseño de la política económica, sino también con relación al capital internacional. Es, además, la manera de redimirnos del pecado original de haber emitido deuda en los mercados internacionales, y en moneda extranjera, para financiar nuestro desarrollo. Para Naciones Unidas (2007) la dependencia de países subdesarrollados del financiamiento internacional se debe al «carácter imperfecto y estrecho de sus mercados de capital». En los países de renta media no existe «mercados nacionales de largo plazo para bonos privados o públicos. Esto dificulta la financiación de algunas inversiones (como las de infraestructura) y obliga a incurrir en desajustes en la estructura de la deuda en divisas de los diversos agentes» (Naciones Unidas, 2007, p. 29). Debido a la restricción de financiamiento las inversiones privadas domésticas no se orientan a realizar *cambios técnicos* en los procesos de producción, hecho que impide, por lo tanto, generar *aumentos en la productividad*. Esta restricción de financiamiento se resuelve con el desarrollo de un mercado de capitales en soles, profundo y líquido, sustentado en un mercado secundario de deuda soberana, también en soles, a distintos plazos, para generar tasas de referencia para las emisiones privadas. (Naciones Unidas, 2007 citado en Jiménez, 2010:347-348)

En general, el factor grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales representa una desventaja competitiva para la economía peruana y la región Apurímac, ya que de los 6 indicadores (4 globales y 2 regionales) analizados en la presente investigación se encontró que 2 indicadores representan ventaja competitiva y 4 indicadores desventaja competitiva. Los factores que proporcionan ventaja competitiva son Facilidad de acceso a préstamos e Índice de derechos legales. Mientras que los indicadores que representan desventaja competitiva son Sofisticación del mercado financiero, Disponibilidad de capital de riesgo, Cobertura del sistema financiero y Penetración del sistema financiero.

En concreto, el funcionamiento de los mercados financieros y de capitales de la economía peruana, en general, proporciona a las empresas un contexto desfavorable para el incremento de su competitividad.

#### 4.3.1.1.2.1 Sofisticación del mercado financiero

En el indicador sofisticación del mercado financiero según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 49 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Luxemburgo. Mientras que Burundi es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.19. Posición relativa del Perú en el indicador Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Luxemburgo	1
Perú	49
Burundi	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 13. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Bolivia que ocupa la posición 112.

**Tabla 4.20. Posición relativa del Perú en el indicador Sofisticación del mercado financiero del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Brasil	13
02	Chile	20
03	Perú	49
04	Colombia	62
05	Ecuador	86
06	Venezuela	88
07	Uruguay	89
08	Argentina	97
09	Paraguay	107
10	Bolivia	112

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Sofisticación del mercado financiero representa una ventaja competitiva la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 49 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

La eficiencia del sector financiero es crucial para optimizar el flujo de recursos financieros hacia las empresas rentables. Sin un sector financiero ordenado y efectivo, las economías no pueden ser competitivas y las empresas no pueden crecer. (BID, 2001:79)

El buen funcionamiento del mercado financiero es una condición necesaria para incentivar el crecimiento de largo plazo y la competitividad sostenible [...]. Un

mercado financiero eficiente facilita el manejo y diversificación del riesgo, moviliza ahorros y asigna recursos para inversiones viables e incentiva el intercambio de bienes y servicios. (Osorio & Ramírez, 2002:29)

Página | 146

Según la CAF (2011), los sistemas financieros en América Latina registraron avances en términos de cobertura, profundidad y diversificación de la oferta de productos y servicios para atender las necesidades de las empresas y de las familias en los últimos diez años, tras superar las crisis endémicas que caracterizaron su desempeño hasta la década de los noventa. En un contexto externo –caracterizado por abundante liquidez a bajo costo, apetito por el riesgo y elevados precios de las materias primas– la región resultó receptora de importantes flujos de capital, de remesas de sus trabajadores y de ingresos por exportaciones, que ampliaron la base disponible de recursos para ser intermediados por los sistemas financieros domésticos. Asimismo, los procesos de reformas estructurales –iniciados en décadas anteriores– contribuyeron a la mejora de los fundamentos macroeconómicos y del clima de negocios en la región, lo cual mitigó los riesgos sistémicos y favoreció la expansión de los sistemas financieros en un entorno de mayor estabilidad. Adicionalmente, la desregulación financiera, el cambio hacia procesos de intermediación con mayor injerencia del mercado, la apertura hacia los mercados de capitales internacionales, los procesos de fusión y consolidación, y la actualización tecnológica permitieron ganancias de eficiencia. La adecuación de los estándares de regulación prudencial resultó no menos importante para el fortalecimiento de los sistemas financieros en América Latina al inducir una mejora progresiva de los niveles de capitalización y liquidez de las instituciones bancarias. (CAF, 2011:64)



En ese sentido, la CAF (2011) señala que a pesar de los progresos de la última década, una simple mirada al grado de profundización financiera en América Latina pone en evidencia que los sistemas financieros de la región aún se encuentran rezagados en varias dimensiones. Este subdesarrollo se hace evidente no solo al comparar a la región con economías desarrolladas, sino con otras economías emergentes, como es el caso de las economías asiáticas. En primer lugar, los sistemas bancarios siguen siendo la principal fuente de financiamiento para las empresas y familias. No obstante, en los últimos cinco años, el avance en la profundización de los sistemas bancarios en la región ha sido insuficiente para superar el estancamiento asociado con fuertes ciclos de expansión y colapso. Esto significa que los sistemas bancarios aún tienen una limitada capacidad para atraer y agregar los excedentes financieros de los agentes económicos superavitarios, tanto domésticos como externos, para luego reasignarlos hacia los agentes deficitarios. (CAF, 2011:64-65)

Por su parte, según Manuelito y Jiménez (2010), el menor desarrollo del entramado de mercados que permiten la captación de recursos y su canalización hacia los usos más rentables para el crecimiento económico, ha tenido evidentes costos para el financiamiento de la inversión, en especial entre empresas de tamaño relativo menor. En efecto, por cuanto no han estado suficientemente desarrollados las instituciones y mercados que posibilitan la dispersión del riesgo de largo plazo hacia aquellos mejor preparados para mantenerlos en cartera (compañías de seguros, fondos de pensiones y otros fondos de inversión de largo plazo), la generación de recursos financieros de largo plazo ha sido insuficiente, a la vez que los riesgos han permanecido represados en los bancos, precisamente aquellos que por la naturaleza de su fondeo orientado a



plazos cortos, son los menos apropiados para mantener riesgos de largo plazo. Ante ello, el escaso crédito de largo plazo disponible se orientó principalmente hacia los proyectos de inversión de empresas grandes y medianas, con mayores capacidades de entregar garantías. En consecuencia, pequeñas y micro empresas han exhibido un menor acceso a recursos de largo plazo. Solo en ciertos casos, en los cuales las grandes empresas comenzaron a acceder en forma sostenida al mercado financiero internacional y redujeron consecuentemente su demanda por crédito bancario interno, se creó cierto incentivo para que los bancos buscaran formas de posibilitar un mayor acceso por parte de empresas de menor tamaño y así mantener su rentabilidad. (Manuelito & Jiménez, 2010:12)

Para el caso de Perú, según Cheikhrouhou (2007) el sistema financiero peruano, aunque ha seguido creciendo, es menor (en porcentaje del PBI) que el de la mayoría de los países grandes de América Latina. A finales de 2004, los activos totales del sector financiero ascendían a cerca de 35 mil millones de dólares, es decir, 53 por ciento del PBI, frente a aproximadamente 100 por ciento en el Brasil (2002) y Chile (2003), y 61 por ciento en Colombia (2003). El avance en la penetración del sistema financiero del país se ha ralentizado desde el año 2001, como ha sucedido también en muchos otros países. Aunque quedan algunas debilidades en dicho sistema en el Perú, la solidez de los bancos comerciales ha mejorado considerablemente, lo cual debe ser reforzado dada la importancia de los bancos en las transacciones financieras del país. Asimismo, cualquier crecimiento de los bancos públicos debería considerar las mejores prácticas regionales para evitar costos fiscales.



Una mejora significativa del acceso a los servicios financieros debe prever un papel esencial de los bancos locales, que representan 65 por ciento del sector financiero. Debería mantenerse y potenciarse el papel activo regulador y supervisor de la Superintendencia de Banca y Seguros (SBS), desarrollarse una agenda para mejorar la gestión del riesgo, establecerse un marco eficaz para la resolución de los bancos grandes y sopesarse cuidadosamente las ventajas y desventajas de una mayor actividad crediticia de la banca pública, procurando limitarla a bancas de segundo piso. (Cheikhrouhou, 2007:191-192)

Finalmente, según la SBS (2010) durante los últimos años el sistema financiero ha mostrado una significativa mejora en términos de acceso gracias al crecimiento sostenido de la red de distribución de servicios financieros; esto es, de las oficinas, cajeros automáticos y cajeros corresponsales. Al cierre del 2010, el número de oficinas y cajeros del sistema financiero casi triplicó el número de diciembre del 2006; de este modo, el total de puntos de atención pasó de 22 a 61 por cada 100,000 habitantes en ese periodo. Este incremento obedeció en gran medida a la incorporación desde el 2005 de los cajeros corresponsales a la red de atención del sistema financiero, lo cual ha permitido mayor acceso a los servicios financieros, especialmente en zonas geográficas donde la presencia de oficinas es reducida. Esta mejora en el acceso ha contribuido a un mayor uso de los servicios financieros. Así, entre diciembre del 2006 y diciembre del 2010 se han incorporado alrededor de 1.4 millones de deudores al sistema financiero, por lo que a finales del 2010 el número de deudores atendidos bordeaba los 4.6 millones. En el mismo periodo, el número de

depositantes del sistema financiero creció notablemente, llegando a 14.9 millones frente a los 10,2 millones que había al término del 2006. (SBSa, 2010:15)

Por otro lado, según la SBS (2010) a lo largo del 2010 se observa que los créditos directos del sistema financiero aumentaron su ritmo de crecimiento (19.5%), después de la desaceleración del año previo (3.3%). De este modo, a finales del 2010 el saldo de créditos directos ascendió a 129,083 millones de nuevos soles (equivalente a 45,953 millones de dólares). Se aprecia que la tendencia positiva de los créditos es explicada tanto por el desenvolvimiento de los créditos en moneda nacional, que registraron una variación anual de 20.8%, como por los créditos en moneda extranjera que crecieron en 21.5% en el año. Así, el índice de dolarización de los créditos cayó ligeramente y cerró el 2010 en 45.9%. (SBSa, 2010:15-16)

Al cierre del 2010, la composición de la cartera de créditos del sistema financiero fue la siguiente: corporativos (18.1%), a grandes empresas (16.4%), a medianas empresas (16.6%), a pequeñas empresas (10.8%), a microempresas (6.1%), de consumo (19.6%) e hipotecarios (12.4%). De acuerdo con la distribución geográfica, el departamento de Lima y la Provincia Constitucional del Callao concentraron el 69.1% del saldo de créditos directos y el 80.7% del saldo de depósitos del sistema financiero. De esta manera, en el 2010 se continuó observando un mayor crecimiento de los créditos en provincias (19.8%) con relación a los de la capital (15.4%); lo que estaría siendo propiciado por el aumento descentralizado de la actividad económica junto con la mayor presencia en provincias de las empresas del sistema financiero. Con relación a los indicadores de intermediación financiera, se observa que estos permanecieron en niveles similares a los del año 2009, debido al significativo crecimiento de la actividad económica. De esta manera, el saldo promedio anual de



créditos como porcentaje del producto bruto interno (PBI) ascendió a 27.0%, mientras que el saldo promedio anual de depósitos entre el PBI registró un valor de 30.2%. (SBSa, 2010:16)

#### 4.3.1.1.2.2 Facilidad de acceso a préstamos

En el indicador Facilidad de acceso a préstamos según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 43 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Luxemburgo. Mientras que Costa de Marfil es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.21. Posición relativa del Perú en el indicador Facilidad de acceso a préstamos del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Luxemburgo	1
Perú	43
Costa de Marfil	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 27. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Argentina que ocupa la posición 128.

**Tabla 4.22. Posición relativa del Perú en el indicador Facilidad de acceso a préstamos del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	27
02	Perú	43
03	Colombia	60
04	Brasil	62
05	Uruguay	101
06	Paraguay	104
07	Venezuela	109
08	Ecuador	110

09	Bolivia	122
10	Argentina	128

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Facilidad de acceso a préstamos representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 43 a nivel mundial y la posición 2 respecto a los países de América del Sur.

Mientras más desarrollado es el sistema financiero mejor es la asignación de recursos entre los agentes de la economía. La teoría sugiere que la mejor asignación de los recursos incrementa la acumulación de capital, la innovación tecnológica y el crecimiento de las empresas al permitirles superar restricciones de liquidez y mejorar su gestión. (Aguilar, 2011:2)

Con un mayor acceso al crédito se hace posible la creación de nuevas firmas y que aquellas que ya operan en los mercados, alcancen una escala eficiente de equilibrio aprovechando oportunidades de inversión y expansión. La expansión del acceso a servicios financieros permite crecer a las empresas y mejorar la distribución agregada de recursos con el consiguiente efecto positivo sobre el crecimiento económico (Beck y Demirgüç-Kunt, 2008). Por otra parte, con un mayor acceso al crédito se hace posible la creación de nuevas firmas y que aquellas que ya operan en los mercados, alcancen una escala eficiente de equilibrio aprovechando oportunidades de inversión y expansión (Beck, et al., 2006). La falta de acceso al sistema financiero impide el crecimiento cuando una gran cantidad de “buenos proyectos” no pueden ser realizados y además, fortalece la desigualdad del ingreso. (Aguilar, 2011:7)



Según Ferraro (2011), la baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. Las argumentaciones que suelen esgrimirse para explicar esta baja participación son de diversa índole. Una de las principales se basa en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, esencialmente, por la insuficiente información con que cuentan los bancos para realizar las evaluaciones de riesgo. La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante; este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado. La experiencia indica que las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento cuando: predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones más chicas y con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo. La falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Adicionalmente, los bancos alegan que incurren en deseconomías de escala en las evaluaciones de créditos a pymes, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés. (Ferraro, 2011:11)

Ferraro (2011) agrega que las pymes [en América Latina] tienen enormes dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los



bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por otra, tienen dificultades que se centran en la falta de garantías suficientes, lo que constituye uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas. Por tanto, la escasa utilización del crédito bancario por parte de las pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información y a los altos riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que genera reticencia en las entidades bancarias a otorgarles préstamos; pero también se debe a los elevados costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes. (Ferraro, 2011:11-12)

Finalmente, Ferraro (2011) señala que la configuración del sistema financiero influye decisivamente en el grado de acceso al financiamiento de las pymes. Debido a esto vale la pena sintetizar los antecedentes que determinaron la estructura actual de la oferta del mercado financiero en América Latina. A principios los años noventa, las ideas neoliberales penetraron en la región, lo que implicó un retroceso de la participación del Estado de la economía y el avance del sector privado. Las reformas implementadas incluyeron la liberalización financiera y comercial, privatizaciones y ajustes fiscales; estas medidas tuvieron impacto sobre la estructura de los mercados financieros. En términos generales, se produjo una retracción de los bancos públicos



en favor de los bancos privados de capitales extranjeros. Por tanto, se observa que el proceso de apertura registrado en la región durante la década de los noventa, condujo a la extranjerización de la estructura financiera. En general, el financiamiento privado bancario muestra una tendencia al crédito de corto plazo, a elevados márgenes de intermediación y a una marcada segmentación hacia las grandes empresas, excluyendo de manera significativa a las pequeñas y medianas. Más aún, esto puede intensificarse con la concentración de la propiedad y el predominio de la banca extranjera. (Ferraro, 2011:15-16)

Por otra parte, la CAF (2011) señala que el uso de las diferentes fuentes de financiamiento varía de manera importante según el tamaño de las empresas. La captación de recursos para inversión y capital de trabajo a través de los sistemas financieros aumenta con el tamaño de las firmas. Las empresas grandes de la región reportan que financian el 27,4% de su inversión con crédito bancario, en contraste con las empresas pequeñas que solo financian el 19% de la inversión con crédito bancario. En el caso del financiamiento del capital de trabajo, las empresas grandes se valen prácticamente del doble del crédito bancario (23%) del que usan las empresas pequeñas (13%). (CAF, 2011:82)

Adicionalmente, según la CAF (2011) para casi todos los países de América Latina, el porcentaje de firmas que reportan obstáculos para acceder al financiamiento aumenta a medida que se reduce el tamaño de la firma. Las PyME reportan más obstáculos para el financiamiento que las empresas grandes, aun en países con un mayor desarrollo financiero, como en el caso de Chile y Panamá. Tres excepciones notables a esta regla son Bolivia, Brasil y Nicaragua, países en los cuales las PyME



reportan menos problemas que las grandes. Destaca particularmente el caso de Brasil, donde la mayor fracción de empresas (de cualquier tamaño) reporta como un problema para todos los tamaños de firma la falta de financiamiento. La situación opuesta se observa en Panamá, donde pocas empresas reportan problemas de financiamiento. (CAF, 2011:85)

Por su parte Alarco (2011), sostiene que cuando hablamos de financiamiento nos referimos a capital aportado o al prestado del sistema financiero. Si se trata de préstamos bancarios, se puede apreciar un comportamiento selectivo de la banca que prefiere prestar a largo plazo a empresas con tamaño y solvencia antes que a medianas o pequeñas. Esta selectividad pone en franca desventaja competitiva a las empresas de menor tamaño, ya que el hecho de contar con capital de largo plazo implica para las grandes poder soportar, por ejemplo, políticas expansivas del crédito o del plazo de ventas, realizar compras de materias primas o productos en volúmenes más grandes con lo que se consiguen descuentos. Las organizaciones que no acceden al financiamiento a largo plazo en el sistema financiero siempre tienen la posibilidad de ampliar su capital con aportes; sin embargo, esta posición también les resta ventajas competitivas, ya que no tienen los escudos fiscales que proporcionan los gastos financieros y el capital accionario siempre es más caro. (Alarco, 2011:221)

Finalmente, según un estudio del BID (2002) en el cual se consulta a las Pymes sobre cuáles son los obstáculos para crecer, éstas señalan que son las condiciones con que acceden al sistema financiero, particularmente: el elevado costo financiero, la exigencia de garantías y los cortos plazos de endeudamiento. Para el caso peruano,



el 40% de las Pymes consultadas señalan que las tasas de interés elevadas obstaculizan el acceso al crédito, mientras que el 16% y 8% de Pymes señala que son los plazos demasiado cortos y las garantías obstáculos para el acceso al crédito. Asimismo, el 7%, 5%, 5% y 19% de Pymes señalan que la falta de liquidez de la banca, la falta de conexiones, la burocracia de la banca, y otros factores obstaculizan el acceso al crédito. (BID, 2002:14)

#### 4.3.1.1.2.3 Disponibilidad de capital de riesgo

En el indicador Disponibilidad de capital de riesgo según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 52 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Hong Kong. Mientras que Costa de Marfil es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.23. Posición relativa del Perú en el indicador Disponibilidad de capital de riesgo del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Hong Kong	1
Perú	52
Costa de Marfil	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 30. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 125.

**Tabla 4.24. Posición relativa del Perú en el indicador Disponibilidad de capital de riesgo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	30

02	Perú	52
03	Brasil	68
04	Colombia	76
05	Bolivia	89
06	Uruguay	99
07	Venezuela	110
08	Ecuador	114
09	Argentina	117
10	Paraguay	125

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Disponibilidad de capital de riesgo representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 52 a nivel mundial y la posición 2 respecto a los países de América del Sur.

El capital de riesgo<sup>38</sup> (*venture capital*) es un esquema organizacional y de financiamiento que busca proveer recursos de capital a empresas innovadoras y superar al mismo tiempo los problemas de asimetrías de información y riesgo moral. (Jiménez, 2008:177)

El capital de riesgo se ha convertido en un medio ideal para que empresarios innovadores y capitalistas trabajen juntos en pos de intereses comunes. Adicionalmente, se ha podido observar que este propicia un mayor dinamismo del tejido empresarial de la economía y favorece la aparición de innovaciones tecnológicas y el avance de la productividad. (Fracica, 2009:34)

<sup>38</sup> Se define al capital de riesgo como los aportes de capital y de valor agregado realizados por inversionistas individuales, agrupaciones de inversionistas, inversionistas institucionales o instituciones; en planes de negocio, start ups y empresas gacela que no cotizan en bolsa. Mediante su participación activa en la dirección de estas empresas, buscan su rápido crecimiento e incrementan significativamente su valor. Las inversiones se realizan generalmente por períodos que van entre los cinco y los diez años, al término de los cuales se liquida la inversión. (Fracica, 2009:34)

Según Ferraro (2011) a pesar de la variedad de instrumentos disponibles para mejorar el acceso de las pymes al crédito bancario, éstas continúan exhibiendo una baja participación en el financiamiento. En cambio, predomina la utilización de recursos propios para financiar inversiones y capital circulante o fuentes externas alternativas al crédito bancario, como el financiamiento de proveedores, o incluso, las tarjetas de crédito. Las principales causas por las cuales las empresas no recurren al crédito bancario se radican en las dificultades para cumplir con las exigencias de las instituciones en cuanto a la información y a las garantías solicitadas. Otro elemento que desincentiva el uso de crédito bancario lo constituyen las altas tasas de interés. (Ferraro, 2011:52)

Ferraro (2011) agrega que los bancos comerciales muestran reticencia a otorgar créditos a las pymes, especialmente, para aquellas que no son clientas y que no cuentan con suficiente antigüedad. Los programas de crédito que se lanzan desde instituciones de segundo piso, pero que se entregan a través de los bancos comerciales, presentan un sesgo hacia empresas de mayor tamaño. Además, todavía hay una insuficiente canalización de recursos de largo plazo para inversiones. También hay muy poca predisposición de los bancos para otorgar créditos para innovaciones y, menos aún, para emprendedores que inician sus negocios. Los programas de capital semilla muestran un alcance muy limitado y las industrias de capital de riesgo en la región son aún muy incipientes. Asimismo, son pocos los casos donde se observa una efectiva coordinación entre las incubadoras de empresas y los mecanismos para provisión de capital. Las experiencias de las incubadoras para apoyar a las empresas nacientes han sido muy heterogéneas, por lo cual, no es posible tener una única visión respecto a su efectividad. (Ferraro, 2011:52-53)



Por otra parte, Jiménez (2010) sostiene que en varios países de la región se ha manifestado interés por promover el establecimiento del capital de riesgo como instrumento de apoyo a los nuevos emprendimientos, en particular aquellos con un mayor contenido innovador. En Argentina, Brasil, Chile, Colombia, México y Perú ya hay algún grado de avance de este tipo de financiamiento; en algunos casos este se halla en una fase inicial o intermedia, pero en la mayoría de los países se encuentra en una etapa embrionaria y enfrenta múltiples obstáculos para su fructificación. Diversos análisis de las condiciones para crear capital de riesgo en países de la región señalan algunos problemas que son considerados los de mayor incidencia. En el plano de las políticas y las instituciones, las principales dificultades radican en lo siguiente: i) el insuficiente desarrollo de los mecanismos de apoyo para la etapa precompetitiva; ii) inadecuadas normas y prácticas de gobierno empresarial que inhiben la participación de socios minoritarios en los emprendimientos de riesgo; iii) dificultades para evaluar la rentabilidad esperada de los proyectos; iv) doble tributación de los ingresos percibidos por los fondos; v) Prohibiciones y límites a la participación en ciertas actividades; vi) regulaciones que limitan la participación bancaria. (Jiménez, 2008:179)

Jiménez (2010) agrega que entre los rasgos de la estructura de mercado que retrasan el desarrollo del capital de riesgo se encuentran los siguientes: i) Cultura emprendedora incipiente y estructura tradicional de la propiedad de las empresas; ii) escasez de inversionistas de riesgo y visión atrasada respecto del riesgo; iii) baja participación de inversionistas institucionales; iv) reducido tamaño económico del mercado de emprendimientos innovadores; v) insuficiente desarrollo de los mercados



de capital y baja liquidez de los mecanismos de salida para los inversionistas de riesgo. (Jiménez, 2008:180)

#### 4.3.1.1.2.4 Índice de Derechos legales

En el indicador Índice de derechos legales según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 36 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Hong Kong SAR. Mientras que Barbados, Chipre, Libia y Malta son los países que ocupan la última posición del indicador (posición n/a).

**Tabla 4.25. Posición relativa del Perú en el indicador Índice de derechos legales del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Hong Kong SAR	1
Perú	36
Barbados, Chipre, Libia y Malta	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Perú que ocupa la posición 36. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Bolivia que ocupa la posición 127.

**Tabla 4.26. Posición relativa del Perú en el indicador Índice de derechos legales del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Perú	36
02	Colombia	71
03	Uruguay	71
04	Argentina	83
05	Chile	83
06	Brasil	98
07	Ecuador	98
08	Paraguay	98
09	Venezuela	98

10	Bolivia	127
----	---------	-----

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Índice de derechos legales representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 36 a nivel mundial y la posición 1 respecto a los países de América del Sur.

Página | 162

Los derechos de los acreedores sobre los activos dados en garantía influyen en buena medida en la amplitud de los mercados financieros y en las diversas respuestas de los mercados de crédito ante las perturbaciones súbitas. La protección de los derechos de los acreedores estimula a los prestamistas y a los prestatarios a suscribir contratos financieros y a someterse a sus cláusulas y constituye un ingrediente esencial del desarrollo financiero. (BID, 2001:69-70)

Un contrato de crédito involucra tres actores: el acreedor, el deudor y las instituciones que garantizan que cada una de las otras partes cumplirá con sus responsabilidades. Si las instituciones son inadecuadas, es probable que los beneficios que el prestatario pueda derivar del incumplimiento del contrato de préstamo sean tales que no se cumpla el contrato. En consecuencia, la capacidad de estas instituciones para hacer que los incentivos de los distintos actores coincidan con el cumplimiento de las cláusulas del contrato de deuda puede ser la clave para promover la seguridad financiera. La normas y regulaciones que gobiernan los mercados financieros pueden influir sobre el grado de expansión de los mercados de crédito y pueden explicar por qué son diversas las respuestas de los mercados crediticios de diferentes países a perturbaciones similares. (BID, 2001:70-71)



Según el BID (2001), en América Latina la protección de los acreedores es sumamente débil. Además, si se tiene en cuenta que la aplicación de las leyes también es débil en la región y, en consecuencia, los acreedores pueden no estar protegidos, independientemente de lo que prescriban los procedimientos de la ley de quiebra, la protección *efectiva* de los derechos de los acreedores es aún menor. (BID, 2001:71)

Por su parte Melo (2003) señala que en el caso particular de Perú, Galindo y Micco (2001) encontraron que, de los cuatro derechos principales de los acreedores en las sociedades modernas en caso de quiebra de un deudor, sólo uno (el derecho a que en el proceso de reorganización se cambie la administración) está establecido en la legislación. Los tres derechos restantes (no suspensión de automática sobre los activos, acreedores asegurados son pagados primeros y consultar con los acreedores la reorganización) están ausentes del marco normativo peruano. Esto quiere decir que cuando los deudores incurren en quiebra, los intermediarios financieros acreedores enfrentan una situación en la que los activos del deudor se inmovilizan, no se da prelación a los acreedores garantizados y los acreedores no controlan la reorganización. Por otra parte, la legislación existente en relación con los bienes dados en garantía por los deudores de las entidades financieras es defectuosa. De acuerdo con Fleisig y otros (2000), dadas las limitaciones legales que existen para ofrecer bienes muebles en garantía en Perú, en la práctica sólo se utilizan para esta función los bienes inmuebles, mediante el mecanismo hipotecario. Esto significa, como bien lo subraya Morris (2000), que las personas que no poseen bienes inmuebles tienen menos posibilidades de acceder al crédito, así cuenten con otros

tipos de bienes que podrían ofrecer en garantía de un préstamo, tales como maquinaria, insumos, mercancías, cuentas por cobrar, etc. Además, en caso de incumplimiento por parte del deudor, la ejecución de bienes dados en garantía es lenta y costosa, debido, entre otros factores, a la ineficiencia del sistema judicial. En procesos de tal lentitud, los bienes muebles ven reducido su valor económico o, inclusive, pueden perderlo por completo. (Melo, 2003:59-60)

Finalmente Melo (2003) agrega que Perú es uno de los países de América Latina donde la protección efectiva a los derechos de los acreedores es muy escasa. Esto se puede ilustrar por medio del Índice de Protección Efectiva elaborado por Galindo y Micco. El Índice señala que Perú tiene un nivel inferior al promedio de América Latina. Esta situación constituye un desestímulo a la oferta de crédito y contribuye a que las tasas de interés sean más altas. Esto último, por cuanto el mayor riesgo que corren las entidades financieras en un contexto de escasa protección a sus derechos como acreedores tiende inevitablemente a reflejarse en el costo del crédito. (Melo, 2003:60)

#### **4.3.1.1.2.5 Cobertura del Sistema Financiero**

En el indicador Cobertura del sistema financiero, según el Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010, Apurímac ocupa la posición 15 de una muestra 24 regiones con un índice de 5.40.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Moquegua, con un índice de 14.96. Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del Índice (posición 24), con un índice de 2.15.

**Tabla 4.27. Posición relativa de la región Apurímac en el indicador Cobertura del sistema financiero del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Moquegua	1	14.96
Tacna	2	13.61
Lima y Callao	3	12.71
Madre de Dios	4	11.76
Arequipa	5	10.99
Ica	6	10.72
Tumbes	7	10.57
Lambayeque	8	8.92
La Libertad	9	8.65
Piura	10	8.18
Junín	11	7.73
Amazonas	12	6.28
Cusco	13	6.12
San Martín	14	5.79
Apurímac	15	5.40
Ancash	16	5.28
Cajamarca	17	5.12
Ayacucho	18	4.90
Puno	19	4.70
Pasco	20	4.49
Ucayali	21	4.41
Huánuco	22	3.59
Loreto	23	3.23
Huancavelica	24	2.15

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

El indicador cobertura<sup>39</sup> del sistema financiero representa una desventaja competitiva para la región Apurímac, puesto que Apurímac ocupa la posición 15 a nivel nacional.

El tamaño del sistema financiero, así como su estabilidad, son importantes para garantizar un nivel elevado y sostenido de crecimiento económico. (BID, 2001:63)

Un sistema financiero mayor permite la explotación de economías de escala, ya que la actuación de los intermediarios financieros está sujeta a costes fijos significativos.

Si un mayor número de individuos utiliza la intermediación financiera, ésta puede

<sup>39</sup> La cobertura se refiere al acceso de la población a los servicios financieros, siendo los indicadores más utilizados para medirla el número de cuentas corrientes, tarjetas de crédito, tarjetas de débito, y de seguros por habitante. (Zahier, 2008:21)

producir una mejor información con implicaciones positivas (externalidades) para el crecimiento [...]. Un sistema financiero mayor puede también relajar las restricciones de crédito, ya que cuanto mayor sea la capacidad de empréstito de las compañías, más probabilidades hay de que las inversiones rentables no sean pasadas por alto a causa del racionamiento crediticio. Al expandir el sistema financiero a más individuos, se produce una mejor distribución del riesgo, lo que a su vez permite impulsar la actividad inversora en capital físico y humano, y contribuir al crecimiento económico. (FitzGerald, 2007:8-9)

Según la CAF (2011) América Latina presenta bajos niveles de acceso a los servicios financieros con relación a los países desarrollados y a otras economías emergentes. De hecho, el porcentaje de la población adulta que posee algún tipo de cuenta bancaria en América Latina es apenas del 38%, mientras que en Asia emergente alcanza el 55%, y en las economías desarrolladas, el 93% de acuerdo con un indicador basado en encuestas de hogares. (CAF, 2011:78).

Para el caso de Perú, según la SBS (2010) en los últimos años, el sistema financiero ha mostrado una significativa mejora en términos de acceso gracias al crecimiento sostenido de la red de distribución de servicios financieros; esto es, de las oficinas, cajeros automáticos y cajeros corresponsales. Al cierre del 2010, el número de oficinas y cajeros del sistema financiero casi triplicó el número de diciembre del 2006; de este modo, el total de puntos de atención pasó de 22 a 61 por cada 100,000 habitantes en ese periodo. Este incremento obedeció en gran medida a la incorporación desde el 2005 de los cajeros corresponsales a la red de atención del



sistema financiero, lo cual ha permitido mayor acceso a los servicios financieros, especialmente en zonas geográficas donde la presencia de oficinas es reducida. (SBSa, 2010:15)

Asimismo, para el caso particular de la región Apurímac las estadísticas de la SBS, en lo que se refiere a indicadores de acceso a servicios financieros por departamento, señalan lo siguiente: i) el número de oficinas por cien mil habitantes adultos fue 10 para el año 2005 y 16 para el año 2010; ii) el número de ATM's por cien mil habitantes adultos fue 4 para año 2005 y 8 para el 2010; iii) el número de cajeros corresponsales por cien mil habitantes adultos fue 3 para el año 2006 y 12 para el año 2010; iv) el número de puntos de atención por cada cien mil habitantes adultos fue 14 para el año 2005 y 36 para el año 2010; y v) número de puntos de atención por cada mil kilómetros cuadrados fue 1 para el año 2005 y 4 para el año 2010. (SBS, 2010b:10)

#### **4.3.1.1.2.6 Penetración del sistema financiero**

En el indicador Penetración del sistema financiero, según el Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010, Apurímac ocupa la posición 21 de una muestra de 24 regiones con un índice de 0.11.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao, con un índice de 1.35 Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del Índice (posición 24), con un índice de 0.02.

**Tabla 4.28. Posición relativa de la región Apurímac en el indicador Penetración del sistema financiero del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	1.35
Lambayeque	2	0.34
La Libertad	3	0.33
Tacna	4	0.31
Arequipa	5	0.31
Ucayali	6	0.25
San Martín	7	0.23
Ica	8	0.23
Ancash	9	0.23
Junín	10	0.22
Piura	11	0.21
Cusco	12	0.21
Tumbes	13	0.21
Loreto	14	0.19
Huánuco	15	0.18
Cajamarca	16	0.16
Moquegua	17	0.16
Puno	18	0.14
Ayacucho	19	0.13
Madre de Dios	20	0.11
Apurímac	21	0.11
Pasco	22	0.09
Amazonas	23	0.05
Huancavelica	24	0.02

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

El indicador Penetración<sup>40</sup> del sistema financiero representa una desventaja competitiva para la competitividad de las empresas y de la región, puesto que Apurímac ocupa la posición 21 a nivel nacional.

Los sistemas financieros más profundos desempeñan un papel importante en la distribución y redistribución de fondos de una empresa a otra o de un sector a otro a fin de lograr una mayor productividad agregada. (Pagés, 2010:142)

El desarrollo de la intermediación financiera y su profundización pone al alcance de sectores pobres recursos financieros en general, permitiendo que éstos aprovechen

<sup>40</sup> La profundidad se refiere la importancia que tienen los agregados financieros respecto al tamaño de la economía. (Zahler, 2008:21)

oportunidades económicas. Para la economía este aprovechamiento, puede ser beneficioso porque los recursos son asignados de manera más eficiente en base a al talento de los agentes económicos y no de su stock de riqueza familiar (Levine, 2008). Las mejoras en el sistema financiero que permiten su expansión y profundización crean nuevas oportunidades económicas para los agentes y ejercen un claro impacto positivo sobre los incentivos de los agentes para su desarrollo y crecimiento. (Beck et al. 2007 citado por Aguilar, 2011:6). Por tanto, el desarrollo de un sistema financiero tiene que asegurar un mayor acceso de la población a servicios financieros porque con éste se permite un mejor aprovechamiento de recursos y las oportunidades de crecimiento económico de los agentes lo que se traduce en un mayor dinamismo económico local, regional y nacional. (Aguilar, 2011:6-7)

Según la CAF (2011), a pesar de los progresos del sistema financiero durante la última década, una simple mirada al grado de profundización financiera en América Latina pone en evidencia que los sistemas financieros de la región aún se encuentran rezagados en varias dimensiones. Este subdesarrollo se hace evidente no solo al comparar a la región con economías desarrolladas, sino con otras economías emergentes, como es el caso de las economías asiáticas. En primer lugar, los sistemas bancarios siguen siendo la principal fuente de financiamiento para las empresas y familias. No obstante, en los últimos cinco años, el avance en la profundización de los sistemas bancarios en la región ha sido insuficiente para superar el estancamiento asociado con fuertes ciclos de expansión y colapso. Esto significa que los sistemas bancarios aún tienen una limitada capacidad para atraer y agregar los excedentes



financieros de los agentes económicos superavitarios, tanto domésticos como externos, para luego reasignarlos hacia los agentes deficitarios.

La CAF (2011) agrega que la base de depósitos en los sistemas bancarios en América Latina no supera el 33% del PIB, mientras que en las economías avanzadas alcanza el 110% del PIB, y el 73% en las economías emergentes asiáticas. Asimismo, el volumen de crédito concedido por los bancos al sector privado no financiero en América Latina se sitúa en 34% del PIB, frente a 137% en las economías avanzadas y 67% en las emergentes asiáticas. En la mayor parte de los países de América Latina, el desarrollo de los mercados de capitales es también incipiente. (CAF, 2011:65)

Por otra parte Manuelito y Jiménez (2010) señalan que, por lo general, la demanda por servicios financieros crece con el aumento de la actividad económica y del ingreso. En la mayoría de los países de América Latina el grado de profundidad del sistema bancario, medido por el crédito otorgado por la banca como porcentaje del PIB, es bajo, cuando se lo compara con otros países y regiones del mundo. Inclusive en varios países la profundidad del sistema bancario es inferior a la de países con similar ingreso per cápita. Excepciones en la región son los casos de Chile y Panamá. En ambos países el crédito al sector privado como porcentaje del PIB se sitúa en el 2008 en cifras cercanas al 100%. En los demás países este indicador se encuentra por debajo del 60%, y en algunos casos por debajo del 20% (Argentina, Haití). (Manuelito & Jiménez, 2010:12)

Por su parte, Según Cooper (2011) el Perú muestra baja profundidad en el sector financiero en general, pero el atraso es aún mayor en lo referente al mercado de



capitales. Utilizando ejemplos a nivel latinoamericano vemos la reducida profundidad del sistema financiero peruano frente a países como Brasil y Chile. Así, vemos como, a pesar del enorme crecimiento del sistema financiero en los últimos años, mientras en el Perú la bancarización (medida como crédito sobre PBI) alcanza en la actualidad un 25% del producto, en Chile ésta es casi tres veces mayor con una profundidad financiera de 75% del producto. El rezago es aún mayor en el mercado de bonos, donde el tamaño de este mercado en Chile (18% del PBI) es más de tres veces superior al peruano (5% del PBI). Este desfase se hace aún más grave si se considera la existencia de un importante mercado de deuda gubernamental en el Perú (lo que genera mejores precios y tasas para la emisiones privada), frente a un casi inexistente mercado de deuda soberana en el mercado de capitales chileno. (Cooper, 2011:4)

Finalmente, para el caso particular de la región Apurímac las estadísticas de la SBS, en lo que se refiere a indicadores de alcance del sistema financiero, señalan lo siguiente: i) el índice de uso de los servicios financieros (número deudores / habitantes adultos expresado en porcentaje) fue 0.85% para el año 2005 y 10.50 para el año 2010; y ii) índice de deudores con créditos a la micro y pequeña empresa como porcentaje de los deudores totales por departamento fue 54%. (SBS, 2010b:17)

#### **4.3.1.1.3 La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones**

Según el Global Competitiveness Report 2008-2009 del WEF la económica peruana, en el pilar instituciones, ocupó la posición 67 de una muestra de 133 países con un puntaje de 3.50 de 7.00 puntos posibles.



Mientras que según reporte 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 90 de 133 países, obteniendo un puntaje de 3.52 de 7.00 puntos posibles.

Como se observa, la posición relativa de Perú ha sufrido un retroceso importante en el último reporte.

**Tabla 4.29. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010**

Nº	País	Posición	Puntaje
01	Singapur	1	6.15
02	Perú	90	3.52
03	Venezuela	133	2.39

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El país ubicado con mejor posición en el Pilar es Singapur con un puntaje de 6.15, mientras que el país con peor ubicación es Venezuela (133) con un puntaje de 2.39.

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el ranking es Chile que ocupa la posición 35 con un puntaje de 4.78. Mientras que el país con peor posición en el ranking es Venezuela que ocupa la posición 133 con un puntaje de 2.39.

**Tabla 4.30. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición	Puntaje
01	Chile	35	4.78
02	Uruguay	40	4.60
03	Perú	90	3.52
04	Brasil	93	3.50
05	Colombia	101	3.37
06	Ecuador	125	2.97
07	Argentina	126	2.94
08	Paraguay	130	2.71
09	Bolivia	132	2.50
10	Venezuela	133	2.39

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Según Glave y Jaramnillo (2007), la falta de instituciones, o la existencia de instituciones ineficientes, es una de las principales causas del subdesarrollo. Esta es una de las conclusiones más importantes de las investigaciones en historia económica y economía política de la segunda mitad del siglo pasado. Y es el resultado de la consolidación de la denominada “nueva economía institucional” (NEI). En el marco de la NEI, tanto las instituciones como el cambio institucional han sido analizados como vehículos para reducir costos de transacción e incertidumbre, internalizar las externalidades y producir beneficios colectivos a partir de acciones coordinadas y cooperación (Shirley 2004 y Rutherford 2001 citado en Glave & Jaramillo, 2007:303).

Jaramillo y Glave (2007) agregan que, dado que la interacción económica se produce en contextos de información incompleta y con restricciones para procesarla, los individuos imponen condiciones para estructurar el intercambio, generando costos de transacción que frenan el desarrollo de mercados perfectos (North 2000). Es así como surgen las instituciones, entendidas como las reglas de juego —formales e informales— de una sociedad, que limitan la interacción humana y determinan la estructura de incentivos en el plano político, social y económico. De acuerdo con North, la formación de derechos propiedad claramente definidos es el canal más directo para el crecimiento económico sostenido en el largo plazo, siendo el cambio institucional que reduce los costos unitarios de transacción de la manera más rápida y eficaz. Los derechos de propiedad pueden ser entendidos como una función del marco jurídico, las formas organizacionales, los mecanismos para hacer cumplir los acuerdos y las normas de conducta. Si las instituciones son las reglas de juego, las organizaciones económicas son los jugadores —ya sean de carácter político,



económico, social o educativo— que participan en un determinado marco institucional que determina su existencia y su evolución en el tiempo. Es precisamente a raíz de esta evolución que las organizaciones cumplen el rol de actores del cambio institucional, que a su vez determina el cambio económico. Desde este punto de vista el cambio económico es entendido como un proceso dinámico, continuo e incremental generado por la relación simbiótica que existe entre instituciones y organizaciones. (North 1990 citado en Glave & Jaramillo, 2007:304)

Finalmente, Jaramillo y Glave (2007) señalan que, las instituciones permiten disminuir la incertidumbre en la transacción y, en combinación con la tecnología empleada, determinan los costos de transformación y transacción. Cuando la información es costosa y los derechos de propiedad no se encuentran bien definidos, es difícil definir contratos y establecer los mecanismos para su cumplimiento, y los costos de transacción son, consecuentemente, altos. Las sociedades con costos de transacción persistentemente altos se caracterizan por un bajo nivel de intercambio, menor grado de especialización e inversión, y baja productividad. En cambio, en aquellas sociedades en que las instituciones resguardan los derechos de propiedad, y en consecuencia la apropiación de los retornos de la inversión realizada, los individuos tenderán a buscar una mayor especialización, invertir en activos específicos, asumir transacciones complejas, y acumular y compartir conocimiento. (North 1990 & Shirley 2004 citado en Glave y Jaramillo, 2007:305)

Según Sislen, Samad, Anthony, Haggarty & Artemiev (2007:2) las regulaciones que se aplicaban a las empresas peruanas en el año 2005 se contaban entre las más engorrosas de la región. Por ejemplo, iniciar un negocio requería 102 días (el pro-

medio para la región ALC era de 63 días) y costaba un 38% del ingreso promedio per cápita. El proceso administrativo asociado a un permiso estándar de construcción (“construir una bodega”) promediaba los 321 días y el 366% del ingreso per cápita. No es de sorprender, entonces, que el 60% de la actividad económica del Perú en 2005 fuese informal. Si se compara con los países vecinos, el marco regulador peruano era especialmente oneroso.

Por su parte, Melo (2002) sostiene que, en Perú, el principal obstáculo institucional a la productividad y a la competitividad yace en la inestabilidad de las reglas de juego<sup>41</sup> para la actividad privada. Como es bien sabido, este fenómeno se manifiesta al menos en tres planos. En primer lugar, en el cambio arbitrario y más o menos impredecible en las normas que rigen los diversos aspectos de la actividad de las empresas y la operación de los distintos mercados. En segundo lugar por la volatilidad de las políticas en aquellas áreas en las cuales la ley da margen para el manejo discrecional por parte de las autoridades de turno, sin que ello implique necesariamente un cambio en las normas legales o reglamentarias. En tercer lugar se manifiesta en la aplicación arbitraria e impredecible de las reglas (o de las políticas inexistentes) a los casos

---

<sup>41</sup> La inestabilidad en las reglas es, además, un comportamiento característico del Estado peruano como un todo. A él contribuyen de diversas maneras los tres poderes del Estado de acuerdo con sus características particulares. Lo que es importante comprender es que, en el caso peruano, se trata de un factor institucional arraigado en una estructura de comportamiento político que ha prevalecido por décadas. Algunos parecen creer que la tendencia a cambiar arbitrariamente las reglas de juego es simplemente la manifestación de las características personales de algunos gobernantes individuales. En realidad, así es, pero es también mucho más que eso. Es principalmente un tipo de comportamiento que es posible por la existencia de una estructura institucional en que dichos cambios arbitrarios no son penalizados. Una estructura en la cual, enfrentados al dilema de cumplir con las reglas de juego establecidas previamente o cambiarlas para satisfacer intereses políticos inmediatos, los gobernantes frecuentemente optan por esta última opción, porque no existe un poder institucional disuasivo capaz de frenar y, si es del caso, sancionar la ruptura injustificada de compromisos previamente establecidos. En Perú, ni el Poder Judicial ni los organismos fiscalizadores del Estado tienen la fuerza institucional suficiente para constituir un contrapeso a las decisiones del Poder Ejecutivo. Para los afectados en sus derechos por los cambios arbitrarios, no constituye un recurso eficaz el acudir al Poder Judicial o a algún otro tipo de autoridad para corregir la situación. (Melo, 2003:130-131)



particulares. La inestabilidad de las reglas de juego causa desconfianza, desconcierto e incertidumbre entre los potenciales inversionistas privados, tanto nacionales como extranjeros, y hace aumentar la percepción de riesgo para las inversiones. Al sumarse estos riesgos a los ya considerables riesgos propios de la actividad productiva y de la competencia en los mercados, no sorprende que los inversionistas cambien sus planes de inversión: al enfrentar una probabilidad sustancial de que las normas o las políticas (o la aplicación de unas y otras) puedan ser cambiadas en un sentido que erosione el rendimiento esperado sobre sus activos (o, inclusive, su valor mismo), las empresas se abstienen de invertir o invierten menos. Adicionalmente, la inestabilidad hace que las fases recesivas de la economía tiendan a ser más prolongadas que lo que sería el caso en ambientes institucionales más estables. En el caso de la reciente fase de recesión en Perú (1998-2001), se puede argumentar que la inestabilidad de las reglas de juego fue un determinante mayor para que la inversión privada en capital fijo no residencial hubiese continuado cayendo por un período más prolongado de lo que podría explicarse por factores puramente cíclicos. (Melo, 2003:130)

En este orden de ideas, el análisis desarrollado por el Banco Mundial (2001) de los patrones de estilo de gobierno subyacentes al fenómeno de la inestabilidad en las reglas de juego en Perú es persuasivo. Dicho análisis pone de relieve que la volatilidad de las políticas públicas tiene su origen en características institucionales que gobiernan los incentivos de las autoridades. Más específicamente, se sostiene que “el ambiente institucional estimula decisiones de políticas que tienden a orientarse hacia la satisfacción de intereses estrechos y de corto plazo”. Esto es una consecuencia de la combinación de, por una parte, incentivos débiles a favor de una

toma de decisiones coherente orientada a realizar intereses públicos de largo plazo y, por la otra, de la debilidad de los frenos y contrapesos aplicables a las decisiones del poder ejecutivo". En otras palabras, hay pocos incentivos para que los gobernantes asuman un horizonte de decisión y de planeación de largo plazo. Tradicionalmente, el Congreso y el Poder Judicial no han tenido la fuerza institucional suficiente ni los incentivos apropiados para fiscalizar el primero y frenar o sancionar, o ambos, el segundo los cambios arbitrarios de las reglas de juego para el sector privado. Adicionalmente, los partidos políticos de oposición, que en otro esquema de cultura política hubieran podido ser elementos de freno a la inestabilidad, generalmente han actuado en un sentido contrario a la misma y han contribuido a incentivar en los gobernantes el comportamiento de privilegiar las consideraciones de corto plazo, precisamente como una manera de responder a la competencia política de la oposición. (Banco Mundial, 2001 citado en Melo, 2003:131)

En general, el factor calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones representa una desventaja competitiva para la economía peruana y la región Apurímac, ya que de los 10 indicadores analizados en la presente investigación se encontró que la totalidad de los indicadores constituyen una desventaja competitiva.

Los 10 indicadores que representan ventaja competitiva son: Derechos de propiedad, protección de la propiedad intelectual, independencia judicial, carga de regulación de gobierno, eficiencia de marco legal para la solución de controversias, favoritismo en las decisiones gubernamentales, transparencia de la política de gobierno, número de trámites necesarios para iniciar un negocio y costo necesario para iniciar un negocio.



En concreto, la calidad de los servicios y el grado de eficiencia de las instituciones de la economía peruana, en general, proporciona a las empresas un contexto desfavorable para el incremento de su competitividad.

#### 4.3.1.1.3.1 Derechos de propiedad

En el indicador Derechos de propiedad según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 87 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Suiza. Mientras que Brunei Darussalam es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.31. Posición relativa del Perú en el Indicador Derechos de propiedad del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Suiza	1
Perú	87
Brunei Darussalam	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 31. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 132.

**Tabla 4.32. Posición relativa del Perú en el Indicador Derechos de propiedad del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	31
02	Uruguay	53
03	Brasil	70
04	Colombia	83
05	Perú	87
06	Ecuador	116
07	Paraguay	124
08	Argentina	126
09	Bolivia	131
10	Venezuela	132

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Derechos de Propiedad representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 87 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

Página | 179

El aseguramiento de los derechos de propiedad por un sistema de justicia eficaz y eficiente estimula la inversión. Esto es especialmente claro cuando los derechos de propiedad dependen en buena parte del Estado, [...] de tal forma que el papel del sistema judicial es fundamental para limitar los riesgos de expropiación que pueden afectar el valor esperado de los derechos (Messick, 1999 citado por Burgos, 2003:36). La protección de la propiedad está íntimamente ligada a la garantía institucional ofrecida por el sistema judicial para el cumplimiento de los contratos privados como con el Estado. A este respecto se afirma que los agentes privados tendrán incentivos para realizar inversiones de largo plazo y/o altamente especializadas si existen garantías de que los contratos en que se regulan sus operaciones serán finalmente respetados a través de su reconocimiento y aplicación irrestricta por un aparato de justicia imparcial y profesional. Adicionalmente, las garantías en torno al cumplimiento de los contratos reducen los costos de transacción y esto a su vez estimula a los agentes económicos a aumentar el número y la amplitud geográfica de las transacciones de mercado. (Burgos, 2003:36-37)



El marco legal peruano se basa en la Constitución Política de 1993, la cual reconoce los derechos civiles y políticos de los ciudadanos. En particular, se reconoce explícitamente el derecho a la propiedad privada y a la libre iniciativa económica.

Página | 180

En el territorio peruano los registros públicos brindan seguridad jurídica a los hechos, actos o contratos inscritos, es decir, dan protección a los derechos inscritos. Asimismo, hacen posible que se pueda defender esos derechos frente a todo aquel, ya sea persona natural o institución, que desee atentar contra ellos. Si se compra una casa o un vehículo a plazos o se constituye una empresa y estos actos están inscritos en los registros públicos, se podrá hacer valer los derechos de propietario, heredero, accionista, etc. frente a las demás personas, gracias a la protección que trae consigo la seguridad jurídica. Mediante la Ley 26366, de octubre de 1994, se creó el Sistema Nacional de los Registros Públicos y la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (SUNARP), con la finalidad de mantener y preservar la unidad y coherencia del ejercicio de la función registral en todo el país. Con esto se busca la especialización, simplificación, consistencia, integración y modernización de la función registral. (Roca et al, 2002:66)

#### **4.3.1.1.3.2 Protección de la propiedad intelectual**

En el indicador Protección de la propiedad intelectual según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 116 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Bolivia es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.33. Posición relativa del Perú en el Indicador Protección de la propiedad intelectual del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	116
Bolivia	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 52. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Bolivia que ocupa la posición 133.

**Tabla 4.34. Posición relativa del Perú en el Indicador Protección de la propiedad intelectual del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Uruguay	52
02	Chile	65
03	Brasil	92
04	Colombia	94
05	Perú	116
06	Argentina	117
07	Ecuador	126
08	Paraguay	128
09	Venezuela	132
10	Bolivia	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Protección de la propiedad intelectual representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 116 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

Desde un punto de vista económico, los derechos de propiedad intelectual<sup>42</sup> otorgan al objeto protegido una restricción importante de movilidad, apropiación, utilización, aprovechamiento económico y, por consiguiente, de la posibilidad de ser transada en el mercado. La base de la propiedad intelectual radica en que el titular goza de un derecho en virtud del cual puede legalmente excluir a terceros del uso de un bien o servicio, protegido por alguna de sus categorías. Ello, sin embargo, tiene no sólo una limitación temporal, como hemos señalado, sino que además tiene una limitación territorial. La protección otorgada a un titular de un derecho de propiedad intelectual queda generalmente confinada a aquellos Estados o territorios donde se ha requerido y/u obtenido esa protección, particularmente en el caso de la propiedad industrial. (Roffe & Santa Cruz, 2006:7-8)

El debido reconocimiento y protección de los derechos de propiedad intelectual tiene efectos importantes en la promoción de progreso tecnológico. Los países en proceso de desarrollo con leyes adecuadas y efectivamente aplicadas pueden facilitar por esta vía la compra y acceso a tecnología avanzada producida internacionalmente. Por otra parte, por este medio también se crean estímulos institucionales claros para que las empresas nacionales inviertan en desarrollo tecnológico (Castellar, 1996 citado por Burgos, 2003:36).

---

<sup>42</sup> La propiedad intelectual cubre distintas categorías de derechos y comprende instrumentos legales e institucionales que protegen, bajo determinados requisitos, las creaciones del intelecto o de objetos vinculados a una actividad creativa... La propiedad intelectual comprende básicamente dos grandes ramas. El derecho de autor y los derechos conexos ampara tanto las creaciones en los ámbitos literarios y artísticos, como los derechos de los artistas, intérpretes o ejecutantes, los productores de fonogramas, y los organismos de radiodifusión. Por otra parte la propiedad industrial, que protege las invenciones (patentes, certificados de autor y modelos de utilidad), los signos distintivos (marcas), las indicaciones de procedencia (indicaciones geográficas y denominaciones de origen), los dibujos y diseños industriales, las variedades vegetales y la protección de la competencia desleal, incluida la información no divulgada. Mientras la propiedad intelectual es el género, tanto el derecho de autor y los derechos conexos, como la propiedad industrial, constituyen la especie. (Roffe & Santa Cruz, 2006:7-8)



En general, la existencia y calidad de las actividades innovadoras de un país depende de dos cosas: primero, de un marco regulatorio apropiado, en términos de un sistema de propiedad intelectual eficiente y de uso masivo, así como de una política nacional de ciencia, tecnología e innovación que defina prioridades y articule esfuerzos alrededor de estas actividades; segundo, de la existencia de un conjunto de capacidades que permitan ejecutar satisfactoriamente los lineamientos establecidos. En este sentido, es importante aclarar que es rol del Estado encargarse de lo primero, de forma tal que se garantice un ambiente apropiado para las actividades de ciencia, tecnología e innovación y se facilite así que el sector privado adquiera las capacidades necesarias para innovar. (Consejo Privado de Competitividad, 2010:40)

El BID y la OCDE (2007) señalan que, respecto a la legislación en materia de protección a la propiedad intelectual, el Estado peruano ratificó (en 1995) las provisiones del Acuerdo sobre los Aspectos de la Propiedad Intelectual Relacionados con el Comercio (ADPIC), adoptado por la Organización Mundial de Comercio, como parte de la ratificación más amplia del Acuerdo de Marruecos. También suscribió la Convención de Berna para la Protección de las Obras Literarias y Artísticas, la Convención de París para la Protección de la Propiedad Industrial, la Convención de Roma para la Protección de los Intérpretes y Productores de Fonogramas y de las Organizaciones de Radiodifusión y Televisión y la Convención Universal de los Derechos de Autor. Perú es también miembro de la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (WIPO).

El BID y la OCDE (2007) agregan que la Ley de Propiedad Industrial de 1996 y la Ley de Derechos de Autor del mismo año son las dos normas internas principales



para la protección de los derechos de propiedad intelectual en Perú. El Instituto de Defensa de la Competencia y de Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) es la entidad encargada de promover, supervisar y hacer cumplir las leyes de protección de la propiedad intelectual. En la percepción de los empresarios, la protección existente de la propiedad intelectual no es suficientemente buena para colocar a Perú en una posición favorable internacionalmente.

Finalmente el BID y la OCDE (2007) señalan que las leyes peruanas sobre propiedad intelectual fueron revisadas en 1991, debido a que el gobierno creía que era necesario tener leyes y mecanismos de cumplimiento sólidos para atraer la inversión extranjera directa que ayudaría a crear crecimiento económico. El Indecopi hace cumplir estas leyes a través de tres oficinas, que son funcionalmente las mismas que sus comisiones, salvo en que cada una está encabezada por un solo individuo. La Oficina de Signos Distintivos promueve el registro de marcas, las registra y resuelve conflictos relacionados con marcas registradas. La Oficina de Derechos de Autor y la Oficina de Patentes realizan actividades similares en sus respectivos ámbitos. El Indecopi ha promovido el respeto a la propiedad intelectual y de forma competente estableció procedimientos para resolver denuncias presentadas por individuos y empresas, con el resultado de más registros y menos piratería. (BID & OCDE, 2007:436)

#### **4.3.1.1.3.3 Independencia Judicial**

En el indicador Independencia Judicial según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 109 de una muestra de 133 países.



El país que ocupa la primera posición en el indicador es Nueva Zelanda. Mientras que Venezuela es el país que ocupa la última posición en el ranking (posición 133).

**Tabla 4.35. Posición relativa del Perú en el Indicador Independencia Judicial del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Nueva Zelanda	1
Perú	109
Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 30. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 133.

**Tabla 4.36. Posición relativa del Perú en el Indicador Independencia Judicial del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Uruguay	30
02	Chile	43
03	Colombia	76
04	Brasil	78
05	Perú	109
06	Argentina	120
07	Bolivia	128
08	Ecuador	130
09	Paraguay	132
10	Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Independencia judicial representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 109 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

La independencia judicial<sup>43</sup> es un concepto que se refiere al hecho de que un juez interprete el derecho (dimensión positiva), libre de injerencias de las partes, de otros jueces, del gobierno, de la sociedad civil, entre otros, y sin sesgos subjetivos o lealtades políticas preconcebidas (dimensión negativa). (Linares, 2003:129)

Los países con seguridad jurídica promueven el desarrollo económico y la competitividad; no solo porque legalmente garantizan los derechos de propiedad y el respeto por los contratos, sino porque cuentan con sistemas judiciales eficientes y estables para lograr su efectiva protección. Por esta razón, donde hay seguridad jurídica, hay inversión, empleo, crecimiento económico y prosperidad. La evidencia empírica muestra que la ausencia de un sistema eficaz y económico de ejecución de contratos; es decir, la ausencia de una buena justicia, explica en buena parte el estancamiento económico de los países en vía de desarrollo. Altos costos de transacción, bajos incentivos para cumplir la ley y los contratos, dificultad para redistribuir el ingreso y promoción de la violencia, son algunas de las consecuencias que se derivan de un sistema judicial inoperante (Consejo Privado de Competitividad, 2011:200)

El cumplimiento de los contratos está asociado, por un lado, al marco jurídico que los ampara, pero también al sistema judicial que vigila su ejecución. Existe sorprendentemente poco análisis de una entidad tan crucial para el funcionamiento de los contratos, base de la economía de mercado. Eyzaguirre (1996) ha diagnosticado que el sistema judicial promueve la inseguridad jurídica, debido a la ineficiencia de

---

<sup>43</sup> Resulta más apropiado definir el concepto de independencia judicial de modo que su connotación refiera sólo al juez individual, y no al poder judicial en su conjunto o a determinados “productos” de la actividad del juez. (Linares, 2003:110-111)

los procesos, sus altos costos, corrupción e imprevisibilidad de los fallos. El Instituto Apoyo (1998) y Eyzaguirre y Calderón (2002), luego de estudiar los costos asociados al acceso a la justicia para las empresas, concluyen que estos tienden a excluir a los establecimientos de menor tamaño del acceso a este servicio básico. Frente a esto, tal como predice el análisis institucional, las pequeñas empresas adoptan estrategias que restringen los intercambios impersonales, aun cuando su valor esperado sea superior al de uno mediado por relaciones personales. Así, en un contexto en el cual el costo del acceso a la justicia formal es alto y sus resultados impredecibles, las relaciones personales, así como las instituciones informales en que se asientan, resultan claves tanto para la ocurrencia de intercambios como para la cooperación entre agentes que permita resultados superiores para todos los involucrados. El estudio de la confianza, el capital social y el rol de las redes sociales en el sistema económico es aún incipiente. (GRADE, 2007,318-319)

Melo (2003) por su parte sostiene que a pesar de que el principio de la independencia del Poder Judicial está consagrado en la Constitución, secularmente el Poder Ejecutivo ha tendido a subordinar a éste. Esta tendencia tomó formas extremas en los años 90, durante el gobierno del presidente Fujimori. Tradicionalmente, el Poder Judicial ha tenido una capacidad limitada de respuesta a las iniciativas del Poder Ejecutivo tendientes a subordinarlo, porque su nivel de legitimidad entre la ciudadanía es bajo. El ciudadano común tiene poca confianza en los jueces. Un estudio realizado en 1999 por la Comisión Andina de Juristas arrojó el resultado de que sólo 20,4% de la población tiene confianza en el Poder Judicial, el nivel más bajo entre los países andinos. A pesar de que el gobierno de transición del presidente



Paniagua y el nuevo gobierno del presidente Toledo eliminaron las medidas legislativas por medio de las cuales el gobierno de Fujimori había recortado la independencia formal del Poder Judicial, la opinión empresarial sigue convencida de que el éste carece de independencia. (Melo, 2003:135)

Melo (2003) agrega que la debilidad del Poder Judicial en sus relaciones con el Poder Ejecutivo se refleja, en parte, en el monto de los recursos que se le asignan. El citado estudio de la Comisión Andina de Juristas señala que el nivel de recursos presupuestarios per cápita destinados al Poder Judicial en Perú es el más bajo entre los seis países andinos. A lo largo de los años, esta baja asignación de recursos presupuestarios ha dado por resultado que la infraestructura institucional de dicho poder sea limitada. En la muestra de seis países andinos que se ha venido examinando, Perú es el penúltimo en materia de recursos institucionales instalados, cuando éstos se miden por el número de unidades judiciales (juzgados, salas y tribunales) por millón de habitantes. Sin embargo, el número de jueces no parece ser anormalmente bajo. En la muestra de 11 países y dos jurisdicciones internas dentro de un país estudiada por Dakolias (1999), Perú ocupó una posición intermedia en la variable “número de jueces por cada cien mil habitantes” y en la pequeña muestra de países latinoamericanos está en una de las mejores posiciones. (Melo, 2003:136)

Ante esta situación Melo (2003) agrega, entonces, si el problema principal del sistema judicial peruano no reside en los indicadores puramente cuantitativos de productividad, ¿dónde hay que buscar la raíz de su desprestigio ante la población en general y ante los sectores empresariales en particular? La respuesta es que las fuentes principales del desprestigio del Poder Judicial residen en las siguientes características del mismo, presentadas en el orden de importancia dado por la

evidencia empírica disponible: i) el hecho, ya subrayado, de su falta de independencia, ii) el alto grado de corrupción, iii) el hecho de que su comportamiento es una fuente de inseguridad jurídica que genera incertidumbre en el sector privado y afecta negativamente el clima de negocios, y iv) la percepción generalizada de que no toma decisiones justas e imparciales. Nótese que éstas son características estrechamente interrelacionadas. Por ejemplo, la corrupción está intrínsecamente relacionada con la falta de independencia frente a intereses económicos particulares, y un sistema judicial subordinado al Poder Ejecutivo no puede tener un comportamiento coherente y predecible y, por lo mismo, no puede ser una fuente de seguridad jurídica. Los resultados de una encuesta de empresarios conducida por el Instituto del Banco Mundial (2001) proveen evidencia al respecto. El 91% de las empresas respondieron que el Poder Judicial no es independiente de las presiones políticas, 88% que no es independiente de las presiones económicas, 86% que no merece confianza, 84% que no es muy justo y 78% que no contribuye a la resolución de conflictos. Este mismo porcentaje opinó que las leyes “no se aplican por igual al rico y al pobre”, 77% que el Poder Judicial no es independiente del Poder Ejecutivo y 66% que es más corrupto que este. (Melo, 2003:140)

#### **4.3.1.1.3.4 Carga de regulación de gobierno**

En el indicador Carga de regulación de gobierno según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 119 de una muestra 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Venezuela es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).



**Tabla 4.37. Posición relativa del Perú en el Indicador Carga de regulación de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	119
Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 41. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 133.

**Tabla 4.38. Posición relativa del Perú en el Indicador Carga de regulación de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	41
02	Paraguay	51
03	Uruguay	83
04	Ecuador	100
05	Bolivia	101
06	Colombia	107
07	Argentina	110
08	Perú	119
09	Brasil	132
10	Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Carga de regulación de gobierno representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 119 a nivel mundial y la posición 9 respecto a los países de América del Sur.

Una plataforma institucional cargada de barreras administrativas incrementa los costos transaccionales que enfrenta el emprendedor, lo que afecta la competitividad y la productividad de su negocio [...]. Es por ello que para facilitar un crecimiento sostenido de la inversión privada, un país debe proveer servicios institucionales

eficientes, que faciliten la simplificación de los trámites administrativos a la hora de dar la bienvenida a nuevos inversionistas. Esta vinculación se hace más evidente en cuanto al atractivo de un país para la recepción de inversión extranjera directa. La razón es sencilla: a medida que un país disminuye sus barreras se torna más fácil para los inversionistas extranjeros entrar a competir en el mercado local. De hecho, los países que promueven este tipo de reformas no sólo buscan aumentar la inversión, sino también aumentar la competencia. (Penfold & Aguilera, 2011:20)

Un aspecto del funcionamiento institucional que es muy importante para la competitividad es aquel que dice relación con las facilidades o dificultades para iniciar negocios y nuevas actividades empresariales [...]. La disminución en la cantidad de controles y regulaciones burocráticas relacionadas con la puesta en marcha de nuevos negocios que existan en un país, es un factor clave para crear un adecuado ambiente empresarial y hay evidencia reciente que sugiere que es un mecanismo importante para la innovación (Warner, 2001 citado por Sachs, J. & Vial, J. 2002:19).

Pendolf y Aguilera (2011) sostienen que diversos países de América Latina han enfocado su esfuerzo competitivo en mejorar su ambiente de negocios a través de una disminución de las barreras administrativas a la inversión. Este tipo de reformas han estado orientadas a mejorar la eficiencia de los procesos, aumentar la formalización empresarial, impulsar la sostenibilidad de nuevos emprendimientos, apoyar el crecimiento dinámico de las pequeñas y medianas empresas (PyME) e incrementar la inversión privada. A pesar de las mejoras que algunos países vienen mostrando, es un hecho que la región en promedio adolece de un sector privado diversificado y de una

oferta exportadora competitiva que permita promover el crecimiento económico sostenido a través de la inversión. Las razones que inhiben el fortalecimiento del sector privado se deben, entre muchos otros factores, a los altos costos transaccionales que muchas veces supone lidiar con el aparato público y sus diversas normativas. La causa de estos altos costos suele ser la falta de coordinación entre los distintos niveles de gobierno en cuanto a la legislación para la formalización empresarial y la existencia de complejas y contradictorias reglas de registro y operación que deben enfrentar las firmas. Estos costos transaccionales en ocasiones pueden ser internalizados por empresas de gran tamaño, pero en términos relativos suelen ser altamente ostentosos para las PyME.

Por otro lado, Pendolf y Aguilera (2003) agregan que la multiplicidad de regulaciones que se imponen en la escala municipal, regional y nacional se convierten en una carrera de obstáculos para los inversionistas y un factor que le resta competitividad a las economías latinoamericanas. Algunos gobiernos, entre los que destacan Argentina, Colombia, Chile, Panamá y Perú han priorizado este tipo de reformas, entendiendo que la coordinación y simplificación de políticas, normas y regulaciones orientadas a mejorar su atractivo en materia de inversión no implican un desmantelamiento del aparato regulatorio del Estado. Por el contrario, las regulaciones muchas veces cumplen un objetivo fundamental para garantizar el funcionamiento de la sociedad y del mercado para la provisión de bienes y servicios, para la minimización de las externalidades que en ocasiones genera la actividad de los agentes privados o para resolver otras fallas de mercado como lo es la existencia de asimetrías de información entre los consumidores y las empresas. De ahí que este tipo de reformas institucionales no estén destinadas a disminuir el tamaño del Estado, sino

más bien a fortalecer su rol a través de mejoras y optimizaciones de sus procesos regulatorios. (Penfold & Aguilera, 2011:7)

Por su parte Castillo y otros (2007) señalan que en efecto en muchos países de la región la burocracia estatal aparece como una de las principales preocupaciones de los empresarios. Los factores legales e institucionales en general son percibidos por los empresarios como una de las principales restricciones para la realización de inversiones. De acuerdo a un estudio del Banco Mundial, en doce países de la región, estos factores son mencionados como una de los cinco principales obstáculos para la inversión (Banco Mundial, 2007a). Otro estudio, sobre las restricciones del entorno para la competitividad empresarial en ocho países de la región, muestra que hay consenso entre los empresarios de esos países en indicar que el funcionamiento del Estado representa una limitación para el desarrollo de las pymes. Las regulaciones mencionadas implican, entre otras cosas, un costo en términos de tiempo por parte del empresario o de los ejecutivos de las firmas. En América Latina el tiempo que los ejecutivos tienen que dedicar al cumplimiento de regulaciones es superior en comparación con las otras regiones del mundo y, al mismo tiempo, las regulaciones aparecen ser menos consistentes y predecibles (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:112-113)

Para el caso peruano según el IFC (2007:2-3) en Perú, hay evidencias significativas de una burocracia excesiva en lo que respecta a los procesos para obtener Licencias de Funcionamiento y Permisos de Construcción. A diferencia de otros países, Perú tiene grandes dificultades, de acuerdo a los resultados obtenidos en desempeño y

gestión de procesos. Las municipalidades peruanas deben mejorar notablemente en los Subíndices de Desempeño; para ello es una condición necesaria mejorar los sistemas de gestión del proceso. Las municipalidades peruanas ocuparon con mucha frecuencia los peores lugares del Ranking Regional en el *Municipal Scorecard 2007*.

Finalmente, según Sislen et al. (2007:2) las regulaciones que aplicaban a las empresas peruanas en el año 2005 se contaban entre las más engorrosas de la región. Por ejemplo, iniciar un negocio requería 102 días (el promedio para la región ALC era de 63 días) y costaba un 38% del ingreso promedio per cápita. El proceso administrativo asociado a un permiso estándar de construcción (“construir una bodega”) promediaba los 321 días y el 366% del ingreso per cápita. No es de sorprender, entonces, que el 60% de la actividad económica del Perú en 2005 fuese informal. Si se compara con los países vecinos, el marco regulador peruano era especialmente oneroso.

Sislen et al. (2007:2) agregan que la mayoría de los cuellos de botella administrativos que contribuyen a la informalidad económica se concentran en el ámbito local. En el caso de Lima, capital de Perú, aunque los procedimientos en el ámbito municipal constituían sólo 3 de los 10 trámites que debían completarse para iniciar una empresa (antes de la reforma), éstos representaban el 60% del tiempo total requerido para ello. Lo anterior guarda relación con el hallazgo de que el 65% de las quejas respecto a la burocracia se referían a los procedimientos en el ámbito municipal.

#### **4.3.1.1.3.5 Eficiencia del marco legal para la solución de controversias**



En el indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 100 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Bosnia y Herzegovina es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.39. Posición relativa del Perú en el Indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	100
Bosnia y Herzegovina	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 26. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 132.

**Tabla 4.40. Posición relativa del Perú en el Indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	26
02	Uruguay	67
03	Colombia	85
04	Brasil	95
05	Perú	100
06	Ecuador	119
07	Argentina	127
08	Paraguay	129
09	Bolivia	131
10	Venezuela	132

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Eficiencia del marco legal para la solución de controversias representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 100 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

Página | 196

La posibilidad de comprar y vender activos a través de transacciones comerciales es lo que refleja el valor de un activo. Por lo tanto, es importante que los inversores depositen su confianza en la integridad de los mercados. Como eje central de cualquier sistema, esto necesita de un marco jurídico que pueda garantizar la ejecución de los contratos, la protección de los derechos de la propiedad y la resolución de los conflictos. En muchos casos, no obstante, recurrir al sistema judicial puede resultar lento y caro, lo cual desanima a los posibles inversores. La confianza en la integridad de los mercados también se puede ver favorecida por el desarrollo de procedimientos alternativos de resolución de conflictos, como el arbitraje, la mediación y las audiencias de conciliación que organizan los órganos del sector o las instituciones especializadas. Estas opciones son especialmente útiles para resolver desacuerdos, al menos en el ámbito de la primera instancia, entre las partes que efectúan la transacción a un coste razonable. (OCDE, 2006:29-30)

Una economía es atractiva para el inversionista en la medida que exista un Poder Judicial competente, de modo que la solución de cualquier conflicto o litigio comercial, mercantil, laboral o tributario se base en la aplicación razonada y racional de las normas vigentes y, en consecuencia, que las resoluciones finales sean previsibles, uniformes y razonables. (Roca, 2002:56)



Roca (2002) señala que, si bien los problemas del Poder Judicial [relacionados con la carencia de transparencia e independencia y cuestionamientos por parte de la mayoría de la población debido a sus deficiencias, opacidad y grado de corrupción] no han podido resolverse adecuadamente, desde mediados de la década de los noventa se viene consolidando una vía alternativa de solución de conflictos comerciales de manera eficiente. Este sistema es el instaurado por el Centro de Conciliación y Arbitraje Nacional e Internacional de la Cámara de Comercio de Lima, que tiene por finalidad contribuir a la solución de controversias comerciales mediante la institucionalización de de la conciliación y el arbitraje. Los litigios sometidos a arbitraje o conciliación se resuelven de acuerdo con el reglamento correspondiente. Con esta alternativa se beneficia no solo a los agentes económicos en conflicto, gracias a la reducción del tiempo y de los costos de los litigios a través de la conciliación y el arbitraje extrajudicial, sino que el propio Poder Judicial se beneficia al reducir su carga procesal, lo que le permitirá atender mejor aquellos casos que sí necesitan ser resueltos por la vía formal. Asimismo, este sistema extrajudicial busca cambiar la cultura o formación litigiosa de los agentes económicos y, sobre todo, de los abogados, por otra cultura de conciliación, negociación, acuerdos y arbitraje. (Roca, 2002:56)

Roca (2002) agrega que al 2002 en el Perú la difusión del sistema de conciliación y arbitraje permitió rebajar en por lo menos 40% de la carga procesal que se ventila en el Poder Judicial. Desde 1993, el Centro de Conciliación y Arbitraje ha llevado a cabo 350 casos de arbitraje por un momento que supera los 300 millones de dólares en litigios. El número de conciliadores acreditados en el ámbito de Lima supera los 2700, mientras en Arequipa, donde funciona un plan piloto, hay alrededor de 400



conciliadores. Los últimos dispositivos del año 2000 establecen la obligatoriedad de los mecanismos de conciliación y arbitraje, lo que ha sido tomado con mucha reserva, ya que podría ser perjudicial si este mecanismo se considera como un mero trámite previo al Poder Judicial y no como un verdadero mecanismo alternativo de solución de controversias. (Roca, 2002:56-57)

Por su parte, Guerinoni (2011) sostiene que el ordenamiento jurídico ha dado la opción que las personas naturales y/o jurídicas, en un acto de libertad, renuncien a la jurisdicción “natural” que les ofrece el Estado y, vía un acuerdo voluntario, se sometan a una jurisdicción “privada”. Esto es connatural al desarrollo de la actividad comercial, pues dicho desarrollo demandó medios de solución de controversias más expeditivos que los medios tradicionales como el judicial. Lo cierto es que este sometimiento a esa jurisdicción “privada” se constituye en un verdadero acto fundacional, por el cual dos o más partes que tienen entre sí una relación obligatoria, deciden que las controversias que se deriven de dicha relación se resuelvan, por ejemplo, a través de un arbitraje, en el que el órgano competente para tomar las decisiones será un Tribunal Arbitral, sea unipersonal o colegiado. (Guerinoni, 2011:49)

Guerinoni (2011) agrega que La Ley de Arbitraje, aprobada mediante Decreto Legislativo N° 1071, define el Convenio Arbitral en su artículo 13-1, señalando que el convenio arbitral “es un acuerdo por el que las partes deciden someter a arbitraje todas las controversias o ciertas controversias que hayan surgido o puedan surgir entre ellas respecto de una determinada relación jurídica contractual o de otra naturaleza”. La Ley de Arbitraje confirma de este modo la relevancia de la autonomía

de la voluntad de las partes para el arbitraje. No obstante, la propia Ley establece en el artículo 14 que el convenio arbitral “se extiende a aquellos cuyo consentimiento de someterse a arbitraje, según la buena fe, se determina por su participación activa y de manera determinante en la negociación, celebración, ejecución o terminación del contrato que comprende el convenio arbitral o al que el convenio esté relacionado. Se extiende también a quienes pretendan derivar derechos o beneficios del contrato, según sus términos”. Es decir, existen supuestos en que el Convenio Arbitral puede extender sus efectos a terceros no signatarios del mismo. (Guerinoni, 2011:50)

#### 4.3.1.1.3.6 Favoritismo en las decisiones gubernamentales

En el indicador favoritismo en las decisiones gubernamentales según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 68 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Suecia. Mientras que República Dominicana es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.41. Posición relativa del Perú en el Indicador Favoritismo en las decisiones gubernamentales del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Suecia	1
Perú	68
República Dominicana	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 41. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 132.

**Tabla 4.42. Posición relativa del Perú en el Indicador Favoritismo en las decisiones gubernamentales del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Uruguay	24
02	Chile	41
03	Perú	68
04	Brasil	74
05	Colombia	111
06	Ecuador	115
07	Paraguay	129
08	Argentina	130
09	Bolivia	131
10	Venezuela	132

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Favoritismo en las decisiones gubernamentales representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 68 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

La literatura económica muestra que la desigualdad, además de generar inestabilidades en el largo plazo por el descontento que se genera entre los excluidos de los beneficios y progreso económico y social disfrutado por otros, tiene un efecto negativo en la productividad. Esto puede darse por decisiones de política pública, por ejemplo cuando un gobierno, en su intento por asignar recursos escasos de manera eficiente, da un trato preferencial a ciertos sectores, no con base en su productividad

sino por la capacidad de *lobby* de estos (Consejo Privado de Competitividad, 2011: 242).

La corrupción constituye uno de los principales obstáculos para la consecución de un alto grado de competitividad y, por consiguiente, para el crecimiento económico de un país, ya que ésta (la corrupción) disminuye los recursos del Estado, desincentiva la inversión y el emprendimiento, y reduce la dinámica de los mercados. Esto, sumado al hecho de que la corrupción —al permitir la obtención de beneficios injustificados, afectar la productividad del país y facilitar la desviación de los recursos públicos— acrecienta de forma significativa la inequidad, la pobreza y la violación de los derechos sociales y políticos de los ciudadanos. La corrupción afecta la competitividad en la medida en que desincentiva la inversión, tanto nacional como extranjera, privando al país de la generación de empleo, la transferencia de tecnología y el potencial innovador que dichas inversiones implican. Tal situación se debe a que la corrupción genera tratamientos injustificadamente preferenciales para quienes se suscriban a ella, disminuyendo de esta forma los niveles de confianza tanto en el mercado como en las instituciones del país y, por ende, deslegitimando su Ordenamiento Jurídico, autoridades y economía nacional. La generalización de la percepción de que un país es corrupto, ya sea real o no, tiene la habilidad de generar flujos de información distorsionantes, capaces de desincentivar posibles decisiones de invertir o crear empresa en el país. (Consejo Privado de Competitividad, 2010:154-55)

Según Transparency International (2003) los riesgos de corrupción en el sector empresarial y su control son factores cruciales que determinarán si las empresas y los



mercados consiguen desempeñar adecuadamente el papel productivo que les corresponde o si sucumbirán a su potencial destructivo. La corrupción no es un tema secundario sino una cuestión central para las empresas, tanto en países en desarrollo y emergentes como en las naciones industrializadas [...]. Se estima que tan sólo en los países en vías de desarrollo y en transición, los políticos y funcionarios gubernamentales corruptos reciben sobornos por un total de entre 20,000 y 40,000 millones de dólares por año, lo que equivale a aproximadamente entre el 20% y el 40% de la ayuda oficial al desarrollo. Y lo que es más preocupante, el problema parece estar agravándose. El soborno de funcionarios públicos para conseguir contratos públicos, evadir reglamentaciones o acelerar la prestación de servicios representa una preocupación central y constante. Algunas pruebas de la prevalencia del soborno constituyen un ejemplo alarmante. Así, en una encuesta realizada por Transparency International en 2008 en la que participaron más de 2,700 ejecutivos de empresas en 26 países, casi dos de cada cinco encuestados señalaron que se les había solicitado el pago de sobornos durante el año anterior al realizar gestiones con una serie de instituciones que prestan servicios vitales para las empresas, como las autoridades aduaneras y de recaudación tributaria, el Poder Judicial, la policía, oficinas de registros y licencias, o proveedores de servicios básicos. En otra encuesta en la que participaron más de 1,000 ejecutivos, casi uno de cada cinco afirmó haber perdido oportunidades comerciales como resultado del pago de sobornos por un competidor, y más de un tercio percibía que la corrupción se estaba agravando. (Transparency International, 2009:3-4)



Transparency International (2009) agrega que incluso en los regímenes más liberales, los legisladores y los altos funcionarios públicos toman decisiones sobre los más diversos temas de importancia vital para el sector empresarial. Los riesgos de corrupción política son elevados cuando el enorme valor económico de una función política y un cargo público se combina con salarios bajos, incertidumbre en los mandatos, necesidades de financiamiento de las campañas o, simplemente, con la codicia. Aunque el tráfico de influencia política a cambio de dinero o beneficios personales es ilícito en casi todas partes, sigue constituyendo un problema. Dicho tráfico se manifiesta de distintas formas, desde el acto individual de entrega de un regalo o un soborno con el fin de lograr un voto determinado o una decisión reglamentaria, hasta complejos sistemas institucionalizados de padrinazgo político y favoritismo en los que actores públicos y privados se asocian con el fin de apropiarse porciones de la riqueza de un país. (Transparency International, 2009:37)

Para el caso peruano, según los resultados de la encuesta de Araoz y Casas (2001) entre empresas de inversión extranjera que operan en Perú se encontró que el 95% de las empresas entrevistada por los mencionados autores manifestaron que, desde el punto de vista de la corrupción en la administración pública, Perú no es nada atractivo (68%) o es poco atractivo (27%) como destino para la inversión, en comparación con los países desarrollados. Como estos resultados están basados en una premisa explícita de comparación con los patrones internacionales, parece razonable concluir que la corrupción es, en verdad, uno de los dos más importantes problemas institucionales que afectan a la administración pública peruana, siendo el otro la



inestabilidad de las reglas del juego para la actividad económica privada. (Melo, 2003:151)

Por otra parte el Índice de Percepción de la Corrupción elaborado por Transparencia Internacional que se centra en la corrupción del sector público (definida como el abuso del servicio público para beneficio particular) señala que en 2006, el Perú figuró en el puesto 76 entre 163 países, con un puntaje de 3,3 en una escala de 1 a 10, donde 1 es lo más corrupto. La percepción de corrupción ha ido aumentando: en el año 2001, el Perú se ubicaba en el puesto 44 con un puntaje de 3,7; en 2004, en el puesto 67 con un puntaje de 3,5; y en 2005, en el puesto 65 con un puntaje de 3,5. (Acuerdo Nacional 2009:29)

Por su parte, Proética, institución que presenta a Transparencia Internacional en el Perú, señala que “la tolerancia hacia la corrupción – entendida como aceptación o rechazo parcial pero no absoluto hacia los actos corruptos – se ha incrementado de 66% a 75%; además, la confianza en que la denuncia de un acto de corrupción será efectiva ha caído de 23% a 13%, mientras que se ha incrementado la percepción de que los que denuncian terminan siendo perjudicados. En la última encuesta de Proética del 2008, cuando se consultó a los ciudadanos, en forma asistida con tarjeta, cual es el principal problema que enfrenta el Estado y que le impide lograr el desarrollo del país, el 55% de los entrevistados consideró que el principal problema es la corrupción de los funcionarios y autoridades. Frente a la pregunta de qué tan corrupta se considera a las instituciones a las instituciones que se muestran en una tarjeta, el 37% de los encuestados señaló al Congreso de la República como la



institución más corrupta, seguido del 36% del Poder Judicial. (Acuerdo Nacional 2009:29-30)

Finalmente según el último estudio de Proética, Ipsos Apoyo y la Confiep (2010), entre el 2002 y el 2010, la proporción de personas que consideran que el principal problema del país es la corrupción ha pasado de 29% a 51%, con lo que en el último año quedó como el principal problema del país, por encima de la delincuencia, el desempleo y la pobreza. Estimaciones realizadas por la Contraloría General de la República calculan que los montos dedicados a la corrupción en el Perú representa entre 10% y 15% del presupuesto público destinado a compras e inversiones (El Comercio 2010), mientras que Robert Klitgaard (Dreher, Kotsogiannis y McCorriston 2007) estima que el costo de la corrupción en América Latina puede llegar a alcanzar hasta el 58% del PBI per cápita promedio de la región. (Yamada & Montero, 2011:12)

#### **4.3.1.1.3.7 Transparencia de la política de gobierno**

En el indicador Transparencia de la política de gobierno según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 74 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Bosnia y Herzegovina es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.44. Posición relativa del Perú en el Indicador Transparencia de la política de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010**



País	Posición
Singapur	1
Perú	74
Bosnia y Herzegovina	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 18. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela que ocupa la posición 132.

**Tabla 4.45. Posición relativa del Perú en el Indicador Transparencia de la política de gobierno del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	18
02	Uruguay	47
03	Colombia	52
04	Perú	74
05	Brasil	96
06	Paraguay	119
07	Ecuador	122
08	Argentina	125
09	Bolivia	131
10	Venezuela	132

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Transparencia de la política de gobierno representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 74 a nivel mundial y la posición 4 respecto a los países de América del Sur.

La información transparente sobre el modo en que los gobiernos implantan y cambian las normas y los reglamentos relativos a la inversión influirá de manera crítica en las decisiones en materia de inversión. La transparencia y la capacidad de predicción son especialmente importantes para que las pequeñas y medianas empresas, que suelen



hacer frente a retos específicos, entren a formar parte de la economía formal. También es importante para los inversores extranjeros, los cuales en ocasiones tienen que actuar con diversos sistemas reguladores, culturas y marcos administrativos además del suyo. Un marco regulador en materia de inversión que sea transparente y predecible ayuda a las empresas a evaluar sus posibles oportunidades de inversión de forma más documentada y puntual, lo cual reduce el periodo que transcurre hasta que la inversión comienza a producir. (OCDE, 2006:27)

La transparencia y la capacidad de predicción contribuyen a mejorar el entorno de la inversión, ya que disminuyen el riesgo de aplicación incoherente de las leyes y normativas y reducen la incertidumbre de los inversores y otras partes pertinentes. Además, la transparencia reduce los costes de cumplimiento de las empresas y fomenta la confianza al garantizar a los inversores que están siendo tratados de forma justa y que el gobierno está ejerciendo su autoridad de forma responsable. (OCDE, 2006:43)

Según Melo (2003) una de las condiciones que hacen posible los cambios arbitrarios de las reglas de juego es la falta de transparencia de la administración pública. Una administración pública que no esté sometida a reglas de provisión de información pública sobre su gestión frente a los ciudadanos y al sector privado empresarial es una administración que tiene un mayor margen institucional de acción para tomar decisiones arbitrarias, incluyendo cambios abruptos de las reglas de juego para la actividad económica privada. Desde el inicio del gobierno de transición del ex presidente Paniagua, a finales de 2000, el Estado peruano ha hecho esfuerzos significativos para elevar la transparencia de sus instituciones. Entre los esfuerzos



notables en este sentido deben destacarse las acciones que realiza el Ministerio de Economía y Finanzas en cumplimiento de la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal. Se trata de un conjunto de actividades cuyo efecto principal es darle carácter de información pública al presupuesto, su ejecución y el marco macroeconómico multianual en el que se basa la política fiscal. Una de las varias acciones es la presentación muy amplia y detallada de la información fiscal (presupuestaria y de deuda pública) en el llamado “Portal de transparencia” del sitio web del Ministerio. También debe destacarse la mayor transparencia que está practicando el Banco Central en el contexto del nuevo sistema de conducción de la política monetaria basado en la utilización de la tasa de inflación como blanco directo. La tesis que aquí se sostiene es que, en materia de transparencia, el país está avanzando en la dirección correcta, pero que todavía la corrupción es un problema muy grave. Esto se refleja en la posición que ocupa Perú en el Índice de Percepciones de Corrupción 2001 desarrollado por Transparencia Internacional (2001). El valor del índice para Perú es de 4,1 en una escala del cero al 10, donde 10 indica una ausencia total de corrupción. Dicho valor coloca a Perú en la posición número 47 entre 91 países y en la quinta entre los países latinoamericanos. (Melo, 2003:148)

Melo (2003) agrega que los costos de la falta de transparencia, u opacidad, de las instituciones peruanas para el crecimiento económico y la competitividad son muy altos. Cornelius y otros (2002), argumentan que los efectos de la opacidad pueden verse como el equivalente a un impuesto adicional escondido sobre la inversión. A fin de estimar la magnitud de dicho impuesto para una muestra de países, los mencionados autores empezaron calculando el factor de opacidad para los países de la muestra y encontraron que Singapur es el país con el más bajo nivel de opacidad

(o, equivalentemente, el más alto nivel de transparencia) a escala mundial. Luego procedieron a estimar el impuesto equivalente y encontraron que, cuando se toma como punto de referencia a Singapur, un aumento en el nivel de opacidad desde el valor del índice para Singapur hasta el valor del índice para Perú tiene el mismo efecto negativo sobre la inversión (tanto interna como internacional) que un aumento de 23 puntos porcentuales en la tasa del Impuesto de Renta aplicable a las corporaciones. Un segundo método que los autores utilizaron para estimar el costo de la opacidad fue correr una regresión de la inversión extranjera directa contra el Índice de Opacidad y varias variables de control pertinentes. Encontraron que el coeficiente del Índice de Opacidad es negativo, lo cual naturalmente quiere decir que, cuando un país reduce su Índice de Opacidad, se debe esperar un aumento en la inversión extranjera directa. Esto les permitió estimar la cantidad de inversión extranjera directa (IED) disuadida por el nivel de opacidad existente en los países de la muestra con que trabajaron. En el caso de Perú, hallaron que el monto de IED disuadida por el nivel de opacidad existente en el país es de US\$2.363 millones de dólares. (Melo, 2003:151)

#### **4.3.1.1.3.8 Número de trámites necesarios para iniciar un negocio**

En el indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 85 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Canadá. Mientras que Barbados, Chipre, Libia y Malta son los países que ocupan la última posición en el indicador (posición n/a).

**Tabla 4.46. Posición relativa del Perú en el Indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Canadá	1
Perú	116
Barbados, Chipre, Libia y Malta	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 46. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 126.

**Tabla 4.47. Posición relativa del Perú en el Indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición
01	Paraguay	46
02	Chile	75
03	Colombia	75
04	Perú	85
05	Uruguay	99
06	Ecuador	117
07	Argentina	120
08	Bolivia	120
09	Venezuela	125
10	Brasil	126

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Número de trámites necesarios para iniciar un negocio representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 85 a nivel mundial y la posición 4 respecto a los países de América del Sur.

Un ambiente propicio para los negocios es un factor importante para la prosperidad económica. Hacerle la vida más sencilla a las empresas y facilitar la entrada al mercado formal promueve la competitividad y el crecimiento. Si bien es necesaria la

regulación para abrir y operar empresas, en ocasiones su implementación se vuelve un proceso complejo y costoso, lo que desalienta la actividad empresarial. Simplificar los trámites empresariales y, con ello, mejorar el ambiente de negocios, facilita la creación de empresas en el sector formal de la economía y, por ende, promueve la competencia y la productividad. Trámites sencillos reducen el costo de hacer negocios e incrementan los incentivos para operar en el sector formal, lo que fortalece la capacidad de la economía para crear nuevos empleos. Además, trámites sencillos y eficientes eliminan incentivos para la corrupción. (OCDE, 2010:8)

Un sector público caracterizado por una multiplicidad de reglas que tiende a delegar en el poder discrecional de los funcionarios de su burocracia administrativa, es uno de los factores que más contribuye a la corrupción. La existencia de estos mecanismos poco transparentes se traduce en última instancia en un mayor número de trámites y en mayores costos para la obtención de licencias y permisos por parte de los empresarios, que terminan por trasladarse a los precios de venta al público, sin que ello se vea reflejado en una compensación equivalente sobre la calidad o el valor de los bienes y servicios, lo que perjudica tanto al sector privado como al consumidor final. (Penfold & Aguilera, 2011:23)

Según Castillo y otros (2007) en América Latina las condiciones para la creación de un nuevo negocio han mostrado un gran nivel de asimetría con las que prevalecen en Estados Unidos y Canadá. Así por ejemplo, en el año 2006 los costos para crear e inscribir un negocio en los Estados Unidos eran muy reducidos respecto de los mismos en América Latina, donde se requiere una serie de trámites que involucran en promedio 11 procesos distintos, mientras que en Estados Unidos solo se realizan

cinco procesos y tan solo dos en Canadá. Así, un empresario latinoamericano debe esperar en promedio 57.5 días por el trámite, en tanto que en Estados Unidos y Canadá el proceso culmina en cuatro días, indicando un nivel de asimetría en tiempo de espera que resulta 14 veces más alto en América Latina. Por otro lado, el costo promedio en Latinoamérica es de \$1,048 en promedio, mientras que en Estados Unidos y Canadá es de tan solo \$282; es decir, 3.7 veces más alto que en aquellos países. (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:12-13)

Por su parte Melo (2003) señala que desde el punto de vista de la competitividad de las empresas, las carencias y limitaciones de la administración pública peruana se constituyen en un obstáculo al desempeño eficiente de las empresas. La ineficiencia del Estado se traduce en un aumento en los costos para las empresas. Una manera de ilustrar este efecto en un aspecto particular de la operación de los negocios, es observando el número de trámites que un empresario debe cumplir para establecer una nueva compañía y el número promedio de días que toma completar dichos trámites. Según el estudio de Djankov y otros (2000) para el caso de Perú, el número de trámites (14) es el doble del número de trámites en Panamá, que es el más favorable a las empresas. El primer número está también por encima de la media para América Latina y el Caribe (13.5 trámites). Esto ya es suficientemente preocupante. Pero lo que es alarmante es el tiempo que, en promedio, le toma a las empresas completar esos procedimientos: 171 días. Es el más prolongado entre los 20 países de la región incluidos en la muestra. De acuerdo con los autores mencionados, teniendo en cuenta el número de procedimientos y el tiempo que toman, el costo de establecer una nueva empresa en Perú es 12% del producto nacional bruto per cápita. Es grande

el contraste entre este costo y el costo correspondiente en Nueva Zelanda (0.4% del PNB per cápita) y en Estados Unidos y Canadá (1% del PNB per cápita en ambos casos). (Melo, 2003:147-148)

#### 4.3.1.1.3.9 Tiempo requerido para iniciar un negocio

En el indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 116 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Nueva Zelanda. Mientras que Barbados, Chipre, Libia y Malta son los países que ocupan la última posición en el indicador (posición n/a).

**Tabla 4.48. Posición relativa del Perú en el Indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Nueva Zelanda	1
Perú	116
Barbados, Chipre, Libia y Malta	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 75. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 128.

**Tabla 4.49. Posición relativa del Perú en el Indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición
01	Chile	75
02	Argentina	88
03	Paraguay	92
04	Colombia	94

05	Uruguay	107
06	Bolivia	111
07	Ecuador	116
08	Perú	116
09	Venezuela	127
10	Brasil	128

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Página | 214

Elaboración propia

El indicador Tiempo requerido para iniciar un negocio representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 116 a nivel mundial y la posición 8 respecto a los países de América del Sur.

Los trámites complicados y los retrasos con frecuencia obligan a algunos empresarios a claudicar y abandonar sus proyectos, otros deciden continuar sin sujetarse a todos los trámites requeridos; de hecho, muchos terminan desarrollando su actividad empresarial en el sector informal. Los negocios que operan en la informalidad, al tratar de pasar desapercibidos por las autoridades, limitan significativamente su potencial de crecimiento y creación de empleos. La informalidad no sólo crea inseguridad para las empresas y los trabajadores, sino que también los priva del acceso a apoyos gubernamentales. Además, la informalidad mina las fuentes de ingreso de los gobiernos subnacionales. Cuando un emprendedor debe cumplir con numerosos trámites para obtener los permisos, autorizaciones y documentos necesarios para iniciar y operar una empresa, y tiene que tratar con muchas dependencias de los tres niveles de gobierno, se generan redundancias, retrasos y costos adicionales. Además del pago de derechos, cargos e impuestos, los empresarios incurren en un costo de oportunidad por el tiempo que invierten en cumplir con los trámites administrativos. Esto puede llevar también a la aparición de

“intermediarios” que gestionan trámites (con frecuencia incurriendo en irregularidades) y hacen que el costo de apertura de una empresa sea excesivo. (OCDE, 2010:8)

Pendolf y Aguilera (2003) sostienen que a pesar de las notables mejoras que ciertos países han mostrado en materia de facilitación de negocios, un emprendedor en América Latina tarda en promedio 59 días para iniciar una nueva empresa, mientras que en Europa del Este y en el Sureste Asiático tardan en promedio 56 días y 50 días, respectivamente. Aunado a ello, el desempeño entre los países de América Latina resulta muy heterogéneo y evidencia amplias brechas. Los casos de Venezuela y Brasil son los más extremos, países en donde iniciar un nuevo negocio toma 141 y 120 días, respectivamente. En contraste, los casos de Colombia (20 días), Argentina (26 días) y Chile (27 días) representan el desempeño más eficiente de la región a la hora de facilitar la entrada de nuevos negocios. En particular, los casos colombiano y argentino son especialmente relevantes, pues las autoridades regulatorias han logrado disminuir en un período de cinco años los procedimientos administrativos de 60 a 20 días y de 66 a 26 días, respectivamente. Estas discrepancias reflejan las diferentes realidades que enfrenta cada uno de los países de la región y es por ello que debe analizarse cada uno como un caso independiente, aunque buscando construir alianzas regionales que permitan coordinar una agenda latinoamericana de políticas públicas para la competitividad y el desarrollo empresarial. (Penfold & Aguilera, 2011:8)

Por su parte según Castillo et al. (2007), los estudios de campo realizados revelan que los trámites que realizan los empresarios para obtener la licencia de funcionamiento

municipal son, en general, los más engorrosos. Ello es así fundamentalmente por la falta de transparencia sobre los requisitos, la inexistencia de una normativa reguladora de los procesos, la altísima discrecionalidad de los funcionarios y la ausencia también de un plazo determinado para la conclusión del proceso. En América Latina, los trámites que realizan los empresarios en el nivel municipal consumen en promedio, el 40% del tiempo necesario para inscribir un negocio en todas las instancias nacionales. Estos obstáculos son especialmente más dramáticos para los pequeños empresarios. Una investigación reciente del International Finance Corporation (IFC) del Grupo del Banco Mundial ha revelado que el obstáculo referido a las regulaciones causa mayor impacto negativo en las pequeñas empresas que en las medianas y en las grandes (Schiffer, Mirjam; Weder, Beatrice. 2002) Además el mismo estudio señala que este patrón de comportamiento de los obstáculos es mucho más pronunciado en América Latina que en otras economías en transición y que esta área debe ser un principal foco de atención en los programas gubernamentales de apoyo a las PYME que pretenden “nivelar” las condiciones del entorno. (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:11-12)

Castillo et al. (2007) agregan que en la región los ejecutivos de nivel más elevado tienen que dedicar el 10% de su tiempo a la realización de los trámites legales necesarios para el funcionamiento de sus empresas, mientras que en el caso de los países de la OCDE ese valor es inferior al 3%. Al mismo tiempo apenas un 40% de los empresarios estiman que las interpretaciones (y por consiguiente las decisiones) por parte del sector público sobre las regulaciones, son consistentes y predecibles. Esto indica la presencia de un contexto de incertidumbre que afecta de manera negativa el clima de negocios. La situación parece ser aún peor, cuando consideramos



los trámites necesarios para abrir una empresa. En este caso la región se encuentra aún más rezagada, no sólo frente a los países de la OCDE, sino que también en comparación con otras regiones en desarrollo. En América Latina el tiempo necesario para realizar los trámites es más de cuatro veces del que es necesario en los países de la OECD. En Brasil, por ejemplo, para realizar esos trámites son necesarios en promedio 152 días y en Venezuela 141 días; mientras que en Australia esas diligencias se pueden realizar en dos días, en Canadá en tres días y en los Estados Unidos de Norteamérica en cinco días. Algo parecido ocurre con la cantidad de procedimientos y con el costo (medido como porcentaje del ingreso per cápita), cuyos valores muestran la distancia que existe entre los países de la región y las mejores prácticas internacionales. En los países de América Latina, por lo tanto, es más largo, complejo y, a menudo, costoso abrir una empresa en comparación con el resto del mundo. (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:114)

Finalmente Castillo et al. (2007) sostienen que claramente en el caso de América Latina, respecto de Estados Unidos y Canadá, se pueden observar cuatro diferentes grupos de países: a) Aquellos que se alejan más de los mejores indicadores hemisféricos mostrando tiempo de espera muy altos. Ese es el caso de Brasil y Venezuela que superan los 140 días, aunque Brasil con un costo relativamente bajo (menor a \$500); b) Aquellos que se alejan más de los mejores indicadores hemisféricos mostrando costos muy altos. Ese es el caso de El Salvador, Uruguay y Paraguay que superan los \$1.700, aunque El Salvador con un tiempo de espera relativamente bajo (menor a 30 días); c) Aquellos que se muestran en una posición intermedia. Ese es el caso de República Dominicana, Perú, Costa Rica, Ecuador Colombia, Honduras, Nicaragua y Bolivia (con tiempos de espera entre los 40 y 80

días). Ese grupo de países en posición intermedia claramente se congrega en dos concentraciones: i) República Dominicana, Perú, Ecuador y Costa Rica que presentan los plazos más largos en ese rango, y ii) Colombia, Honduras, Nicaragua y Bolivia que tienen los plazos más cortos; d) Finalmente, se encuentran aquellos países que muestran un mayor acercamiento a los mejores indicadores hemisféricos: Chile, Panamá, México, Guatemala y Argentina, aunque Panamá, México y Guatemala con indicadores de costo muy desalineados. Es interesante notar que El Salvador puede rápidamente insertarse en este grupo de países mejor posicionados, si logra mejorar su indicador de costo. (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:12-13)

#### 4.3.1.1.3.10 Costo necesario para iniciar un negocio

En el indicador Costo necesario para iniciar un negocio, según el Índice de Competitividad Regional 2008, Apurímac ocupa la posición 14 de una muestra de 24 regiones, con un puntaje de 0.4347 (puntaje de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del Índice es Puno, con el puntaje de 1.00. Mientras que Cajamarca, Cusco, Huánuco, Lambayeque, Loreto, Madre de Dios, Pasco y Piura son las regiones que ocupan la última posición del Índice (posición 16), con el puntaje de 0.00.

**Tabla 4.50. Posición relativa del Perú en el indicador Costo necesario para iniciar un negocio del Índice de Competitividad Regional 2008**

Región	Posición	Puntaje
Puno	1	1.0000
Tacna	2	0.9565
Amazonas	3	0.9130
Ayacucho	4	0.8695
La Libertad	5	0.8260
Ucayali	6	0.7826

Moquegua	7	0.7391
San Martín	8	0.6956
Lima y Callao	9	0.6521
Junín	10	0.6086
Arequipa	11	0.5652
Huancavelica	12	0.5217
Ica	13	0.4762
Apurímac	14	0.4347
Ancash	15	0.5217
Lambayeque	16	0.0000
Piura	16	0.0000
Tumbes	16	0.0000
Cusco	16	0.0000
Loreto	16	0.0000
Madre de Dios	16	0.0000
Pasco	16	0.0000
Huánuco	16	0.0000
Cajamarca	16	0.0000

Fuente: Consejo Nacional de Competitividad. Índice de Competitividad Regional 2008  
Elaboración propia

El indicador Costo necesario para iniciar un negocio para la Región Apurímac constituye una desventaja competitiva para la competitividad de las empresas y de la región, puesto que Apurímac ocupa la posición 14 a nivel nacional.

Un ambiente propicio para los negocios es un factor importante para la prosperidad económica. Hacerle la vida más sencilla a las empresas y facilitar la entrada al mercado formal promueve la competitividad y el crecimiento. Si bien es necesaria la regulación para abrir y operar empresas, en ocasiones su implementación se vuelve un proceso complejo y costoso, lo que desalienta la actividad empresarial. Simplificar los trámites empresariales y, con ello, mejorar el ambiente de negocios, facilita la creación de empresas en el sector formal de la economía y, por ende, promueve la competencia y la productividad. Trámites sencillos reducen el costo de hacer

negocios e incrementan los incentivos para operar en el sector formal, lo que fortalece la capacidad de la economía para crear nuevos empleos. Además, trámites sencillos y eficientes eliminan incentivos para la corrupción. (OCDE, 2010:8)

Página | 220

Las razones que inhiben el fortalecimiento del sector privado se deben, entre muchos otros factores, a los altos costos transaccionales que muchas veces supone lidiar con el aparato público y sus diversas normativas. La causa de estos altos costos suele ser la falta de coordinación entre los distintos niveles de gobierno en cuanto a la legislación para la formalización empresarial y la existencia de complejas y contradictorias reglas de registro y operación que deben enfrentar las firmas. Estos costos transaccionales en ocasiones pueden ser internalizados por empresas de gran tamaño, pero en términos relativos suelen ser altamente ostentosos para las PyME. (Penfold & Aguilera, 2011:7)

Pendolf y Aguilera (2007) sostienen que una baja calidad institucional, sumada a la existencia de altas barreras administrativas a la inversión –medidas en términos de tiempo (número de días para abrir un negocio) y dinero (costo promedio como porcentaje del ingreso per cápita)– tienen un impacto aún más importante en las economías de la región que en el resto del mundo. En América Latina, el parque empresarial está compuesto en un 94% por micros, pequeñas y medianas empresas, que en gran número constituyen empresas familiares, y que en su mayoría no están en capacidad de asumir los altos costos asociados a la formalización de su negocio. Las grandes empresas probablemente estén en una posición financiera más favorable para internalizar más rápidamente los costos que supone el establecimiento de barreras administrativas. Sin embargo, para las PyME, algunos costos generados por estas

barreras son tan altos que no pueden internalizarlos o que, en el caso de poder asumirlos, afectan severamente la competitividad de la empresa. En países como Bolivia y Paraguay, donde el costo de los trámites asociados a abrir un nuevo negocio supera en más del doble el nivel de ingreso per cápita, la informalidad se ha convertido en un mecanismo de supervivencia empresarial. Por su parte, si bien Colombia, Ecuador, Perú y Venezuela han presentado notorios avances en esta materia, aún existen rezagos importantes respecto al resto de los países de la región, por lo que las agendas que favorezcan la simplificación de los trámites podrían tener efectos favorables para disminuir las tasas de informalidad de estas economías. (Penfold & Aguilera, 2011:25)

Por su parte Castillo et al. (2007) señalan que el año 2006 los costos para crear e inscribir un negocio en los Estados Unidos eran muy reducidos respecto de los mismos en América Latina, donde se requiere una serie de trámites que involucran en promedio 11 procesos distintos, mientras que en Estados Unidos solo se realizan cinco procesos y tan solo dos en Canadá. Así, un empresario latinoamericano debe esperar en promedio 57.5 días por el trámite, en tanto que en Estados Unidos y Canadá el proceso culmina en cuatro días, indicando un nivel de asimetría en tiempo de espera que resulta 14 veces más alto en América Latina. Por otro lado, el costo promedio en Latinoamérica es de \$1,048 en promedio, mientras que en Estados Unidos y Canadá es de tan solo \$282; es decir, 3.7 veces más alto que en aquellos países. Claramente en el caso de América Latina, respecto de Estados Unidos y Canadá, se pueden observar cuatro diferentes grupos de países: a) Aquellos que se alejan más de los mejores indicadores hemisféricos mostrando tiempo de espera muy



altos. Ese es el caso de Brasil y Venezuela que superan los 140 días, aunque Brasil con un costo relativamente bajo (menor a \$500); b) Aquellos que se alejan más de los mejores indicadores hemisféricos mostrando costos muy altos. Ese es el caso de El Salvador, Uruguay y Paraguay que superan los \$1.700, aunque El Salvador con un tiempo de espera relativamente bajo (menor a 30 días); c) Aquellos que se muestran en una posición intermedia. Ese es el caso de República Dominicana, Perú, Costa Rica, Ecuador Colombia, Honduras, Nicaragua y Bolivia (con tiempos de espera entre los 40 y 80 días). Ese grupo de países en posición intermedia claramente se congrega en dos concentraciones: i) República Dominicana, Perú, Ecuador y Costa Rica que presentan los plazos más largos en ese rango, y ii) Colombia, Honduras, Nicaragua y Bolivia que tienen los plazos más cortos; d) Finalmente, se encuentran aquellos países que muestran un mayor acercamiento a los mejores indicadores hemisféricos: Chile, Panamá, México, Guatemala y Argentina, aunque Panamá, México y Guatemala con indicadores de costo muy desalineados. Es interesante notar que El Salvador puede rápidamente insertarse en este grupo de países mejor posicionados, si logra mejorar su indicador de costo. (Castillo, Gutiérrez, & Stumpo, 2007:12-13)

#### **4.3.1.1.4 La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada**

Según el Global Competitiveness Report 2008-2009 del WEF la economía peruana ocupó la posición 110 de una muestra de 133 países con un puntaje de 2.5 de 7.00 puntos posibles.



Mientras que según el reporte 2009-2010, la economía peruana en el Pilar Infraestructura ocupa la posición 97 de una muestra de 133 países, obteniendo un puntaje de 2.91 de 7.00 puntos posibles.

Como se observa, la posición relativa de la economía peruana ha evolucionado favorablemente en el último reporte.

**Tabla 4.51. Posición relativa del Perú en el Pilar Infraestructura del Global Competitiveness Report 2009-2010**

Nº	País	Posición	Puntaje
1	Alemania	1	6.59
2	Perú	97	2.91
3	Chad	133	1.90

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El país con mejor ubicación en el Pilar es Alemania con un puntaje de 6.59, mientras que el país con peor ubicación es Chad (133) con un puntaje de 1.90.

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el ranking es Chile que ocupa la posición 19 con un puntaje de 5.48. Mientras que el país con peor posición en el ranking es Brasil que ocupa la posición 109 con un puntaje de 3.93.

**Tabla 4.52. Posición relativa del Perú en el Pilar Instituciones del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición	Puntaje
1	Chile	30	4.93
2	Uruguay	66	3.86
3	Brasil	74	3.50
4	Colombia	83	3.20
5	Argentina	88	3.11
6	Perú	97	2.91
7	Ecuador	100	2.91
8	Venezuela	106	2.80
9	Bolivia	122	2.47
10	Paraguay	129	2.13

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Según Melo (2003) la extensión y calidad de infraestructura física en Perú es baja respecto de niveles internacionales y de nivel intermedio para América Latina. En telecomunicaciones el Perú tiene aún un camino significativo por recorrer. En América Latina, el Perú ocupa el puesto 11 de 18 países en el indicador de Telecomunicaciones<sup>44</sup>. Respecto a los costos, estos también son altos comparados con otros países de la región. En el sistema eléctrico, el Perú tiene aproximadamente una brecha de generación de electricidad del 61% con respecto al nivel de PBI que tiene. En la infraestructura de transporte, Melo señala que los costos del transporte son altos y representan el 30.7% de los ingresos de una muestra de 375 empresas. Similares afirmaciones se aplican para los costos de los puertos y aeropuertos. (Melo, 2003 citado en Tello, 2005:94-95)

Melo (2003) agrega que en el Perú el nivel de desarrollo y estado actual de la infraestructura física son obstáculos significativos a la competitividad de las empresas [...]. El sector más grave es de carreteras, le siguen en orden los puertos y el sector eléctrico. El sector de telecomunicaciones es el que más rápidamente está cerrando la brecha con respecto a los países desarrollados aunque sigue rezagado con respecto a los países de América Latina con mayor avance. El Perú tiene deficiencias en la red férrea la cual es muy pequeña. (Melo 2003 citado en Tello, 2005:95)

En general el factor dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada representa una desventaja competitiva para la economía peruana y la región Apurímac, ya que de los nueve 9 indicadores (5 globales y 4 regionales)

---

<sup>44</sup> Ranking del trabajo del BID (2001).

analizados en la presente investigación se encontró que la totalidad de los indicadores constituyen una desventaja competitiva. Los 9 indicadores que representan desventaja competitiva son: Calidad de infraestructura total, Calidad de carreteras, Calidad de infraestructura de transporte aéreo, Calidad del suministro eléctrico, Líneas telefónicas, Red vial, Energía eléctrica, Carga transportada vía aérea y comunicaciones.

En concreto, la dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada de la economía peruana, en general, proporciona a las empresas un contexto desfavorable para el incremento de su competitividad.

#### 4.3.1.1.4.1 Calidad de infraestructura total

En el indicador Calidad de infraestructura total según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 102 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Suiza. Mientras que Mongolia es el país que ocupa la última posición en el ranking (posición 133).

**Tabla 4.53. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura total del Global Competitiveness Report 2009-2010**

Pais	Posición
Suiza	1
Perú	102
Mongolia	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 23. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 129.

**Tabla 4.54. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura total del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
1	Chile	23
2	Uruguay	61
3	Brasil	81
4	Colombia	83
5	Argentina	94
6	Ecuador	99
7	Perú	102
8	Venezuela	103
9	Bolivia	124
10	Paraguay	129

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Calidad de infraestructura total representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 102 a nivel mundial y la posición 7 respecto a los países de América del Sur.

La infraestructura es un determinante esencial de la productividad y el crecimiento, porque ayuda a reducir los costos de transporte, expande el mercado y facilita la transmisión de información y conocimiento. A medida que aumenta la cantidad de industrias que se suman a la economía del conocimiento, se confía a los sectores de infraestructura el suministro de los servicios que hacen posible el creciente flujo de información. A mayor nivel de ingreso, aumenta la demanda de energía, transporte y comunicaciones, lo que fortalece el vínculo entre el desarrollo económico y la infraestructura. (BID, 2001:165)

La productividad de una industria en un país está directamente relacionada con la calidad de su infraestructura física para el comercio. La infraestructura incluye carreteras, puertos, redes de electricidad y de telecomunicaciones. Una infraestructura de transporte eficiente desempeña un papel esencial en la logística, ya que a través de ella se trasladan la materia prima y productos terminados oportunamente y con un costo mínimo. (Deloitte & El Consejo, 2010:11)

Según Correa y Rozas (2006) una mayor disponibilidad y calidad de los servicios de infraestructura, medida en términos de telecomunicaciones, red vial y servicios de transporte, generación, transmisión y distribución de energía y, abastecimiento de agua potable y servicios de saneamiento, conlleva a una mayor productividad de los factores y costos de producción más bajos para los productores. La mayor rentabilidad incentiva la inversión, y por ende, aumenta el crecimiento potencial del producto. A su vez un mayor crecimiento eleva los ingresos de la población generando efectos favorables de segunda ronda sobre la economía. También la infraestructura y sus servicios actúan como vehículos de cohesión territorial, económica y social al integrar y articular el territorio y hacerlo accesible desde el exterior permitiendo a sus habitantes conectarse con el entorno (Correa y Rozas, 2006 citado en Perrotti & Sánchez, 2011:12-13)

Mantener en el tiempo los niveles adecuados de inversión en infraestructura económica es, por tanto, un objetivo socialmente deseable, y que contribuye al buen desempeño económico y colabora en mejorar las condiciones de vida en la región. Por otra parte, la falta de provisión adecuada puede provocar que “los países de la región puedan encontrar serios obstáculos a su crecimiento o, en su defecto, a la

defensa de las posiciones alcanzadas en los mercados internacionales, si no logran estructurar un desarrollo adecuado de la oferta de servicios de infraestructura que contribuya a sustentar la expansión de los demás sectores de la economía y la competitividad sistémica exigida” (Rozas, 2008 citado en Perrotti & Sánchez, 2011:13).

En esta dirección, Rozas y Sánchez (2004) advierten que “los elevados costos de los servicios de infraestructura en países en desarrollo afectan negativamente su inserción en el comercio internacional, estimándose que su impacto es similar al provocado por las barreras y tarifas arancelarias o, por las distorsiones del tipo de cambio”. Además, “los altos costos del transporte, las telecomunicaciones, la electricidad y los servicios sanitarios, entre otros servicios de infraestructura, y la calidad de su provisión, afectan negativamente la productividad de los factores, la competitividad de las empresas y las exportaciones”. Por ejemplo, la carencia de infraestructura en transporte elevan significativamente los costos logísticos. De esta manera, “la ausencia de una infraestructura adecuada, así como la provisión ineficiente de los servicios, constituyen grandes obstáculos para la implementación eficaz de políticas públicas, el pleno logro de metas de desarrollo económico y social, y la concreción de los objetivos de integración” (Cipoletta et al 2010 citado en Perrotti & Sánchez, 2011:13).

Según un estudio del Banco Mundial para América Latina, se debe enfatizar en mejorar y extender los servicios de infraestructura, por cuanto dicha focalización o esfuerzo tiene un enorme impacto en el crecimiento económico. Los servicios de infraestructura son un factor crítico para la producción de bienes y servicios, y



afectan de manera muy significativa la productividad, los costos y la competitividad de las economías. Por ejemplo, la calidad de las carreteras, los puertos y los sistemas de telecomunicaciones son una determinante clave de los costos logísticos. En América Latina, estos oscilan entre 15% en Chile y 30% en el Perú, mientras que el promedio se sitúa en aproximadamente 9% para los países de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE). (Universidad ESAN, 2010:10)

El Banco Mundial, para el año 2008, planteó fijar como meta que la inversión en infraestructura sea 4% del PBI. Para los países de América Latina y El Caribe, se estimó que tendrían que invertir entre US\$ 150 mil millones y US\$ 200 mil millones anuales, a fin de reducir sus respectivas brechas de infraestructura y alcanzar una mayor cobertura para la población. También se menciona que debería aumentar la inversión pública, la cual continúa por debajo de 1% del PBI. Según el Instituto Peruano de Economía (IPE), para el Perú, la brecha de la inversión en infraestructura para el periodo 2008-2018 se estima en US\$ 37,760 millones. El sector transporte y el sector eléctrico tienen los déficits más altos con 37% y 22% del total, respectivamente. La menor brecha se presenta en los aeropuertos con un déficit de US\$ 571 millones. (Universidad ESAN, 2010:14)

#### **4.3.1.1.4.2 Calidad de carreteras**

En el indicador Calidad de carreteras según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 93 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Mongolia es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).



**Tabla 4.55. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de carreteras del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	93
Mongolia	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 15. Mientras que el país con peor posición en indicador es Paraguay que ocupa la posición 130.

**Tabla 4.56. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de carreteras del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
1	Chile	15
2	Uruguay	46
3	Argentina	84
4	Venezuela	88
5	Perú	93
6	Colombia	101
7	Ecuador	103
8	Brasil	106
9	Bolivia	123
10	Paraguay	130

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Calidad de carreteras representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 93 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

La existencia de infraestructura vial en una economía genera una serie de externalidades para el desarrollo de las actividades privadas, dado que se constituye en un conjunto de activos públicos que generalmente afectan las decisiones de

producción y de consumo de las empresas y de los hogares sin que medien para ello mecanismos de mercado. (Vásquez & BendeZú, 2008:29)

En teoría, el incremento de la capacidad productiva potencial de una economía puede ocurrir a través del suministro de una mayor cantidad de infraestructura vial, lo que provoca que las estructuras de costos de las empresas se vean afectadas a consecuencia de las externalidades generadas por la aglomeración y por la concentración de la infraestructura existente en zonas donde la demanda efectiva por servicios de transporte terrestre es importante (Albala-Bertrand y Mamatzakis 2001; Fujita y Krugman 1999 citado por Vásquez & BendeZú, 2008:29). Es así que cuando una empresa privada utiliza la infraestructura vial, la productividad de dicha firma crece porque esta combina su propio capital con la infraestructura existente, lo que provoca la reducción de sus costos unitarios. De otra parte, la reducción de los costos de transacción y de transporte para la empresa privada debido a la provisión de infraestructura vial conlleva a mejoras en la eficiencia del sector privado en su conjunto a través de la determinación de precios relativos más transparentes, lo que, a su vez, genera, en términos agregados, un empleo más eficiente de los recursos que lleva a incrementos en la producción. Por lo tanto, puede existir un vínculo positivo entre la inversión en infraestructura vial y el crecimiento debido a que la expansión de la infraestructura puede estimular la inversión privada en capital, sea nacional o extranjera, al generar las condiciones apropiadas de mercado para el desarrollo de los negocios y de las empresas privadas en un país. (Vásquez & BendeZú, 2008:30)

Vasquez y BendeZú (2008) señalan que de acuerdo al MTC, en el año 2004 la red vial peruana creció en 12.31% respecto al año 1990, llegando a una extensión de 78,555



kms., donde solo el 14.1% correspondía a vías asfaltadas. En comparación con la situación de otros sistemas viales de Latinoamérica, el tamaño de la red vial peruana se encuentra rezagada en la región. La densidad vial en el Perú es cercana a los 8,000 kms. de vías asfaltadas por millón de kms<sup>2</sup>, mientras en países como Venezuela, Argentina y Chile esta densidad es cuatro, tres y dos veces mayor, respectivamente. Las diferencias de la infraestructura vial peruana respecto a la de otros países de la región se ven manifestadas en los costos de operación del transporte carretero. Según IPE (2003), mientras que España el costo operativo asciende a US\$ 0,34 por kilómetro recorrido, en el Perú este es casi el doble (US\$ 0,62). En el caso de Bolivia y de Colombia, el costo es de US\$ 0,97 y de US\$ 0,55, respectivamente. (Vásquez & Bendezú, 2008:38)

Según Vásquez y Bendezú (2008) un factor relevante que explica la mala situación de la Red Peruana es el insuficiente gasto en infraestructura vial. La poca inversión en este sector ha sido consecuencia principalmente de las restricciones en el gasto fiscal, destinado a infraestructura vial producto de la crisis de la deuda que experimentó el país en la década de 1980, lo que provocó el deterioro acelerado y la pérdida de caminos desde mediados de dicha década. A partir de 1991 hasta 1997, se observó una tendencia creciente en la inversión en infraestructura. Sin embargo, a partir de 1998 se inicia una tendencia decreciente, de tal forma que la inversión en infraestructura retorna al nivel de 0.6% del PBI en 1999, cifra inferior al 2% recomendado por el Banco Mundial (1994). (Vásquez & Bendezú, 2008:43)



Según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2011) en el Perú la infraestructura principal en el transporte terrestre está conformada por las redes viales<sup>45</sup> constituyéndose en un factor importante en el desarrollo económico del país. Según los datos de los últimos Inventarios Viales, la red vial total al 2010 tiene una longitud de 84,244.87 Km de carretera, de las cuales, según el tipo de superficie de la vía el 18% se encuentra pavimentada y el 82% no pavimentada. Además, según el clasificador de rutas, el 28% corresponde a la red vial nacional, el 31% a las redes viales departamentales y el 41% a las redes viales vecinales. La mayor concentración de vías nacionales pavimentadas está en los departamentos de Arequipa, Lima, Piura y Puno con 4,103.88 kilómetros de un total de 12,444.93, lo que representan el 33%. Callao, Madre de Dios, y Tumbes, son los departamentos que tienen el 100% de vías nacionales pavimentadas. En tanto, los departamentos de Apurímac, Ayacucho, Huancavelica y Pasco tienen el menor porcentaje de vías pavimentadas con 26%, 31%, 23% y 24% respectivamente. (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, 2011:38)

Por su parte, el Instituto Peruano de Economía (2009) sostiene que el sistema de transporte peruano no satisface los requerimientos de accesibilidad, transitabilidad,

---

<sup>45</sup> La clasificación de dichas vías están reguladas por el clasificador de rutas vigente aprobado mediante DS N° 044-2008-MTC.

La red vial del Perú está organizada en tres niveles: (a) Red primaria o nacional; (b) Red secundaria o departamental (Regional); y (c) Red terciaria o caminos vecinales. Actualmente, las carreteras nacionales están bajo la competencia del Ministerio de Transportes y Comunicaciones, las carreteras departamentales están a cargo de los Gobiernos Regionales y los caminos vecinales están bajo responsabilidad de los Gobiernos Locales. Respecto a la situación de la superficie de la vía (pavimentada y no pavimentada) por departamentos, se distingue claramente que la red nacional presenta mejores condiciones respecto a la red departamental y mucho más que a la red vecinal. (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, 2011:38)



confiabilidad y seguridad que una población necesita. Esto se debe principalmente al crecimiento desigual de los diversos medios de transporte, a la infraestructura insuficiente, a los servicios de baja calidad, a la informalidad, entre otros. La asignación presupuestal destinada al mantenimiento de las vías se ha reducido en los últimos años, de este modo, la cobertura de las actividades de conservación se ha reducido a tal punto que solo 34% de la red se beneficia con algún tipo de conservación y únicamente 12.5% se beneficia con un mantenimiento permanente. Por ejemplo, como consecuencia de la falta de una política coherente de mantenimiento vial, se han perdido US\$ 718 millones que fueron invertidos en la rehabilitación de 1,357 Km. de carreteras entre los años 1992-2005, ello se hubiera podido evitar si el Estado hubiese invertido US\$ 98 millones en el mantenimiento de dichas carreteras. (Instituto Peruano de Economía, 2009:41-42)

El Instituto Peruano de Economía (2009) agrega que la estimación de la brecha total de redes viales asciende a US\$ 7,375 millones, lo cual representa 52.8% de la brecha total de transporte, reflejándose así la insuficiente infraestructura y el lento avance de las inversiones en el sector. Cabe señalar que para el cálculo de la brecha en las carreteras concesionadas se han considerado las inversiones estimadas según el contrato de concesión y las reconocidas por OSITRAN. Sin embargo, existen diferencias entre estos montos, los planes de inversión de las empresas y lo efectivamente invertido por estas. (Instituto Peruano de Economía, 2009:49)

#### **4.3.1.1.4.3 Calidad de infraestructura de transporte aéreo**



En el indicador Calidad de infraestructura de transporte aéreo según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 87 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Bosnia y Herzegovina es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.57. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura aérea del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	87
Bosnia and Herzegovina	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 19. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 131.

**Tabla 4.58. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad de infraestructura de transporte aéreo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
1	Chile	19
2	Ecuador	73
3	Colombia	81
4	Perú	87
5	Brasil	89
6	Uruguay	99
7	Venezuela	109
8	Bolivia	112
9	Argentina	113
10	Paraguay	131

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia



El indicador Calidad de infraestructura de transporte aéreo representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 87 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

Página | 236

La infraestructura del sistema de aeropuertos nacionales está representada por las estaciones para el transporte de personas y de mercancías, tanto al nivel nacional e internacional. La inversión en infraestructura aeroportuaria consiste esencialmente en la construcción de pistas de aterrizaje, calles de rodaje, terminales de pasajeros y de carga, plataformas de estacionamiento, hangares de mantenimiento, torres de control, entre otros. (Universidad ESAN, 2010:4)

Una mayor conectividad, generada por el transporte aéreo, puede mejorar el comportamiento de la economía haciendo que sea más sencillo para las empresas invertir fuera de su país de origen, lo que se conoce como inversión extranjera directa (IED). Obviamente, el vínculo entre la conectividad y la IED puede darse porque la inversión extranjera necesariamente conlleva algún movimiento de personal: ya sea para fines de transferencia de know-how técnico o supervisión de gerencia. Sin embargo, la mayor conectividad también permite que las empresas exploten la velocidad y la confiabilidad del transporte aéreo para enviar componentes entre plantas ubicadas en lugares distantes, sin necesidad de mantener stocks costosos como existencias reguladoras. Un aspecto menos tangible, pero posiblemente de igual importancia, es que una mejor conectividad puede favorecer la inversión interna, ya que el mayor tráfico de pasajeros y comercio que acompaña a la conectividad mejorada puede conducir a un entorno más favorable para la operación de empresas extranjeras. (Oxford Economics, 2011:13).



En comparación con otras modalidades de transporte, el transporte aéreo es rápido y confiable para viajes de grandes distancias. Sin embargo, estos beneficios conllevan un costo. En consecuencia, es principalmente utilizado para entregar bienes que son livianos, compactos, perecibles y que tiene un alto valor unitario. Estas características clave del transporte aéreo son claramente evidentes en los datos sobre las modalidades de transporte utilizadas en el comercio mundial. (Oxford Economics, 2011:25)

Según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2011) la red aérea nacional consta de 110 instalaciones aeroportuarias: 11 aeropuertos internacionales, 26 aeropuertos nacionales, 65 aeródromos y 8 helipuertos. Respecto a la administración de las instalaciones podemos mencionar que 79 de éstos se califican como públicos y 31 como privados. De los correspondientes al Estado, 19 se encuentran concesionados, 30 son administrados por CORPAC y 32 administrados por otras entidades. Respecto a los 31 aeródromos privados, sólo dos de ellos son de uso público, ubicados en los departamentos de Arequipa y Cusco. En la selva peruana, existe una mayor cantidad de aeródromos públicos y privados, principalmente en los departamentos de Loreto y Ucayali que cuentan con 17 y 10 aeródromos, respectivamente. (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, 2011:40)

Por otra parte, el Instituto Peruano de Economía (2009) sostiene que hace falta inversiones para incrementar la frecuencia y eficiencia de la infraestructura aeroportuaria. En el Perú las concesiones de aeropuertos han experimentado sucesivas postergaciones. Así, si bien, inicialmente se acordó la entrega en concesión del primer



paquete de aeropuertos entre febrero y octubre de 2004, este recién fue concesionado en el 2006. Adicionalmente, se espera que el segundo paquete, el cual incluye seis aeropuertos, sea concesionado recién para fines del tercer trimestre del 2009. (Instituto Peruano de Economía, 2009:68-69)

Por su parte, según la Universidad ESAN (2010) la brecha en infraestructura, calculada por el Instituto Peruano de Economía (IPE) en el 2008, representó US\$ 7,375 millones para el caso de la infraestructura vial, mientras que la brecha ascendió a US\$ 3,600 millones para el caso de la infraestructura portuaria. La brecha en infraestructura aeroportuaria y ferroviaria fue US\$ 571 y US\$ 2,415 millones, respectivamente. (Universidad ESAN, 2010:13)

#### 4.3.1.1.4.4 Calidad de suministro eléctrico

En el indicador Calidad de suministro eléctrico según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 69 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Dinamarca. Mientras que Nepal es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.59. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad del suministro eléctrico del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Dinamarca	1
Perú	69
Nepal	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia



En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 36. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 131.

**Tabla 4.60. Posición relativa del Perú en el Indicador Calidad del suministro eléctrico del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
1	Uruguay	36
2	Chile	37
3	Brasil	55
4	Colombia	58
5	Perú	69
6	Bolivia	90
7	Ecuador	93
8	Argentina	97
9	Venezuela	105
10	Paraguay	110

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Calidad del suministro eléctrico representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 69 a nivel mundial y la posición 5 respecto a los países de América del Sur.

Por múltiples razones, la energía es un tema clave para la competitividad. Los países más competitivos, en razón a su nivel de ingreso y crecimiento económico, son grandes demandantes de energía, pero al mismo tiempo son los que la utilizan de forma más eficiente. Desde una perspectiva microeconómica, la competitividad de las empresas depende directamente de la eficiencia con la que hacen uso de la energía y del costo que ésta les genera. De otro lado, la energía puede convertirse en una fuente de competitividad en países con amplios recursos naturales energéticos, siempre y cuando se desarrollen, manipulen y utilicen eficientemente, tanto en lo económico

como en lo ambiental. Un adecuado manejo de la energía es necesario para lograr sostenibilidad ambiental y para conseguir mayor bienestar en la población (Consejo Privado de Competitividad, 2008:170)

Página | 240

La energía eléctrica está muy ligada a los procesos de producción en las diferentes actividades económicas, especialmente en las actividades industriales. Los beneficios indirectos generados en la actividad económica se pueden relacionar al uso óptimo de las maquinarias y al acceso a las nuevas tecnologías, que permitan incrementar el nivel de producción. (Universidad ESAN, 2010:27)

El Instituto Peruano de Economía (2009) señala que en las últimas décadas, el sector eléctrico ha pasado de una estructura verticalmente integrada a una estructura separada vertical y frontalmente luego de los procesos de liberalización. En el caso peruano, antes de la reforma del sector eléctrico, todas las actividades que forman parte de la industria eléctrica (generación, transmisión y distribución) se encontraban a cargo de la empresa pública ELECTROPERÚ o de las empresas regionales de distribución, también públicas. La Ley de Concesiones Eléctricas (Decreto Ley N° 25844) separó las actividades que realizaría el sector privado en generación, transmisión y distribución. El proceso de privatización se inició en 1994 con la venta de las empresas de distribución de Lima y luego, en 1995 y 1996, fueron vendidas las primeras empresas de generación. Dicha Ley consideró también un nuevo sistema tarifario, una nueva institucionalidad en el sector y dispuso la creación de un organismo técnico denominado Comité de Operación Económica del Sistema (COES) para cada sistema interconectado. La misión del COES es coordinar la operación de las centrales de generación y los sistemas de transmisión pertenecientes

al Sistema Eléctrico Interconectado Nacional (SEIN) al mínimo costo. ELECTROPERÚ fue separada en unidades de generación, transmisión y distribución. A partir de la privatización del sector eléctrico, se ha observado una importante mejora en el sector, tanto en potencia instalada (capacidad de producción) como en producción y consumo per cápita. Asimismo, las pérdidas en distribución se han reducido significativamente. (Instituto Peruano de Economía, 2009:108)

Según el Instituto Peruano de Economía (2009), en los últimos años, el crecimiento de la demanda de energía ha sido considerablemente mayor que el aumento de la capacidad de generación. En el periodo 2000-2008, la tasa de crecimiento anual de la demanda ascendió a 6.1%, mientras que la capacidad de generación creció tan solo 2.0%. Según el Ministerio de Energía y Minas (MINEM), la reserva efectiva durante el 2008 fue 13% en periodos secos y 24% en periodos de lluvia, monto que se encuentra por debajo de lo sugerido por el Ministerio (29%). Sin embargo, el margen de reserva se redujo debido a problemas coyunturales como las menores lluvias, que reducen la capacidad de funcionamiento de las centrales hidroeléctricas, y a la congestión en el gasoducto de Camisea. A finales del 2008, el tramo Humay – Lurín del gasoducto se encontraba al tope de su capacidad, lo que afectó el funcionamiento de las centrales térmicas a gas natural. Esta situación habría reducido el margen a porcentajes cercanos a 4%, lo que representa un importante cuello de botella en la medida que la falta de reserva genera problemas de demanda no atendida. (Instituto Peruano de Economía, 2009:108)

El Instituto Peruano de Economía (2009) señala que la generación de energía eléctrica en el Perú se realiza mediante centrales hidroeléctricas o térmicas, estas últimas pueden emplear gas natural, carbón o diésel 2 (D-2) residual. Durante el año 2008, 65% de la energía fue producida en centrales hidroeléctricas y 35% restante, en centrales térmicas. En los últimos años, la producción de energía eléctrica en centrales térmicas ha experimentado un crecimiento considerable, debido a la mayor demanda dentro del país, en especial de los proyectos mineros e industriales. De este modo, el incremento anual de la máxima demanda viene superando la variación anual de la capacidad instalada, lo que impacta de forma negativa en el margen de reserva. (Instituto Peruano de Economía, 2009:109)

El Instituto Peruano de Economía (2009) agrega que el sistema de transmisión en el Perú comprende el conjunto de líneas, subestaciones, transformadores que ajustan la tensión para permitir interconexiones y equipos que transportan la electricidad desde los puntos de generación hasta los centros de distribución o consumo. En esta actividad se presentan importantes economías de escala, por lo que muestra características de monopolio natural. El crecimiento económico de los últimos años en las regiones, ocasionado principalmente por el auge de los proyectos mineros, ha incrementado la demanda de energía eléctrica a nivel nacional. Dado que la extensión de la red de transmisión medida en kilómetros se ha incrementado en una tasa muy baja en el periodo 2001-2008, se ha generado una insuficiencia de líneas de transmisión para asegurar el transporte de electricidad al interior del país. Ello explica la congestión en las líneas de transmisión eléctricas que afecta el normal funcionamiento del SEIN. (Instituto Peruano de Economía, 2009:111)



Finalmente, el Instituto Peruano de Economía (2009) sostiene que, a pesar que es difícil encontrar un indicador que mida adecuadamente el atraso o adelanto de la infraestructura de transmisión, se suele emplear la densidad de líneas de transmisión por kilómetro cuadrado. Se consideran las líneas con una capacidad mayor a 100 kilovoltios (Kv), ya que las restantes son consideradas de media y baja tensión y presentan mayores pérdidas de energía. Cabe señalar que entre el 2007 y 2008 no se instalaron nuevas líneas de alta tensión, por lo que el indicador se ha mantenido constante en el Perú. La diferencia en la densidad de líneas de transmisión por kilómetro cuadrado entre Perú y Chile es considerable, ya que el indicador de Chile es casi el triple que el correspondiente al Perú, además esta diferencia se mantiene desde el año 2004.

Entre el 2001 y el 2007, la cobertura eléctrica nacional pasó de 75.0% a 79.5%, aunque este crecimiento no ha sido uniforme entre las regiones. Así, en estos años, las regiones con mayor cobertura (Lima, Tacna y Arequipa) han experimentado un crecimiento anual de 1.2 puntos porcentuales en promedio, mientras que el coeficiente de electrificación de las regiones con menor cobertura (Cajamarca, Huánuco y Loreto) ha crecido 6.1 puntos porcentuales en promedio. (Instituto Peruano de Economía, 2009:112)

#### **4.3.1.1.4.5 Líneas telefónicas**

En el indicador Líneas telefónicas según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 87 de una muestra de 133 países.



El país que ocupa la primera posición en el indicador es Suiza. Mientras que Guyana, Libia y Puerto Rico son los países que ocupan la última posición en el indicador (n/a).

**Tabla 4.61. Posición relativa del Perú en el Indicador Líneas telefónicas del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Suiza	1
Perú	87
Guyana, Libia y Puerto Rico	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Uruguay que ocupa la posición 47. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 99.

**Tabla 4.62. Posición relativa del Perú en el Indicador Líneas telefónicas del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
1	Uruguay	47
2	Argentina	52
3	Venezuela	57
4	Brasil	61
5	Chile	62
6	Colombia	76
7	Ecuador	78
8	Perú	87
9	Bolivia	96
10	Paraguay	99

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Calidad de electricidad suministrada representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 69 a nivel mundial y la posición 8 respecto a los países de América del Sur.



Por su naturaleza transversal y dinámica, las TIC<sup>46</sup> han generado una revolución en la cultura social, económica, política y empresarial, que ha contribuido de forma permanente al crecimiento económico, a la modernización del Estado (bajando costos transaccionales y aumentando la transparencia, entre otros), a los procesos de organización y desarrollo productivo y a la equidad de las naciones (facilitando la inclusión social). (Consejo Privado de Competitividad, 2010:68)

Las TIC brindan infraestructuras e instrumentos esenciales para la creación, el intercambio y la difusión del conocimiento, impulsan la capacidad innovadora de todos los sectores, reducen los costos de transacción, amplían las oportunidades de inclusión de la población vulnerable, proporcionan instrumentos vitales de dinamización económica para construir economías sólidas y contribuyen al crecimiento total de la productividad. Por otro lado, aportan la eficiencia necesaria en el sector público y privado y reducen las externalidades en aspectos como la energía, el medio ambiente o el envejecimiento de la población. De esta manera, las tecnologías constituyen un elemento esencial para abordar los desafíos de las sociedades, aportando respuestas prácticas y asequibles a crecientes problemáticas. Ahora bien, la magnitud de su impacto depende de la capacidad, eficiencia y eficacia en su uso y de la oferta de bienes y servicios complementarios que se desarrollen alrededor de ellas. (Consejo Privado de Competitividad, 2011:130)

---

<sup>46</sup> Se habla de TICs en alusión a los medios e instrumentos que empleamos para hacer posible la transmisión de la voz, datos, videos e imágenes en forma digital. Es decir, aquellos medios digitales que nos permiten comunicarnos, así como tener acceso, crear y procesar todo tipo de información en tiempo real. Ejemplos de TICs son: los teléfonos (fijos o móviles), el fax, las computadoras, los programas de cómputo, la televisión y la Internet.



Según Parada (2010:12) la penetración de la telefonía fija en la región de América Latina y el Caribe se ha estancando alrededor de una tasa del 18% durante los últimos cinco años (2003-2008).

Por su parte, según el Instituto Peruano de Economía (2009) la densidad de la telefonía fija en el Perú es 10.3 líneas fijas por cada 100 habitantes para el año 2008, lo que representó un crecimiento acumulado de 53% con respecto al año 2003. Al 2008, la telefonía fija cubre 886 distritos, es decir, 48% del total de distritos del país. No obstante, la mayor parte de este crecimiento se ha dado en la ciudad de Lima, la cual pasó de una densidad de 13.8 a 19.9 líneas por cada 100 habitantes entre el 2003 y el 2008, mientras que el resto de provincias pasó de 3.4 a 5.6 líneas por cada 100 habitantes en este mismo periodo. Así pues, a fines del 2008, la región Lima concentró 63.2% del total de líneas fijas en servicio en el país (2 104 210 líneas).

Con respecto a la densidad fija según regiones, es posible identificar una gran variabilidad, ya que solo Lima y Arequipa superan la densidad nacional y la región más rezagada, Huancavelica, presenta una densidad de 0.8 líneas fijas por cada 100 personas. Asimismo, las regiones de la costa presentan mejores niveles de densidad con respecto a las regiones de la sierra y selva. (Instituto Peruano de Economía, 2009:134)

El Instituto Peruano de Economía (2009) agrega que Perú tiene los menores niveles de densidad de telefonía fija con respecto al resto de países de la región, a pesar de que ha presentado el mayor crecimiento entre el año 2003 y el 2007 (45%). Por el contrario, si bien, Chile y Colombia presentan mayores niveles de densidad de telefonía fija, se ha producido un estancamiento en el crecimiento de este indicador,



lo cual puede explicarse por el fenómeno de sustitución fijo-móvil. Ello significaría que probablemente habría una densidad tope, después de la cual la telefonía fija no podría crecer más, situación que aún no se ha presentado en el Perú. (Instituto Peruano de Economía, 2009:135)

Según Benavides et al. (2011), dentro de las TICs, la telefonía móvil se ha convertido en una de las herramientas con mayor penetración a nivel mundial, logrando superar en muy corto tiempo y de manera contundente a la telefonía fija. Según cifras de CEPAL (2010), en América Latina existían más de 505 millones de teléfonos móviles activos para marzo de 2010, lo que equivale a una penetración de aproximadamente 91%. Cuando se compara el número de suscripciones a telefonía móvil por cada 100 habitantes en la región, Argentina se encuentra en primer lugar con 128,8 suscripciones por cada 100 habitantes, seguido de Brasil, Chile, Colombia y Perú con 96,9, 92,3, 89,8 y 84,7 suscripciones respectivamente. (Benavides et al, 2011:28)

Finalmente, según el INEI (2009), en el Perú, en lo que se refiere a las comunicaciones de telefonía móvil, el 85.7% de empresas peruanas tiene implantada esta tecnología, pero aún queda un segmento importante de más del 14% que debe integrarse a esta gran tecnología que se ha convertido en una herramienta básica para las empresas, a efectos de mejorar la gestión empresarial en todos sus aspectos: compras, ventas, producción etc. Por otra parte, la infraestructura común denominador de la gran mayoría de las empresas es el uso de la telefonía fija que alcanza aproximadamente al 97%, ello permite la comunicación con clientes,



proveedores, etc. pero no de una manera amplia y cómoda, pues la fluidez de la Línea Telefónica fija, no alcanza a lo ofrecido por la portabilidad de la línea telefónica móvil. (INEI, 2009:16)

#### 4.3.1.1.4.6 Red vial

En el indicador Red vial<sup>47</sup> según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 23 de una muestra de 24 regiones con un puntaje de 6.52 (puntuación de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del índice es Lambayeque con un puntaje de 71.12. Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del índice (posición 24) con un puntaje de 3.08.

**Tabla 4.63. Posición relativa del Perú en el indicador Red vial del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lambayeque	1	71.12
Lima y Callao	2	61.83
Arequipa	3	57.75
Ica	4	48.51
Tumbes	5	46.88
Ancash	6	44.35
Tacna	7	44.12
Piura	8	43.16
Puno	9	34.80
La Libertad	10	32.62
Moquegua	11	28.91
Loreto	12	28.84
Junín	13	28.36
San Martín	14	26.55
Ucayali	15	21.72
Madre de Dios	16	21.56
Cusco	17	18.95
Huánuco	18	15.39
Cajamarca	19	13.22

<sup>47</sup> Según la metodología de CENTRUM Católica de la PUCP (2010) el factor red vial está conformado por las variables: i) densidad de la red vial nacional asfaltada; ii) red vial nacional asfaltada; iii) densidad de la red vial departamental asfaltada; iv) red vial departamental asfaltada; v) densidad de la red vial vecinal asfaltada; y vi) red vial vecinal asfaltada.

Ayacucho	20	12.24
Amazonas	21	9.50
Pasco	22	8.80
Apurímac	23	6.52
Huancavelica	24	3.08

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

El indicador Red vial representa una desventaja competitiva para la región Apurímac, puesto que Apurímac ocupa la posición 23 a nivel nacional.

#### **4.3.1.1.4.6.1 Red vial nacional**

La red vial nacional corresponde al conjunto de grandes rutas longitudinales y transversales, que conforman el soporte de todo el sistema vial nacional de carreteras que está conformada por las carreteras que unen las principales ciudades del país, y está a cargo del Ministerio de Transportes y Comunicaciones.

Según datos del Ministerio de Transportes y Comunicaciones para el año 2010 la red vial total tiene una longitud de 84,244.87 km de carretera, de las cuales sólo el 18% se encuentra pavimentada y el 82% no pavimentada.

Según el clasificador de rutas, la red vial nacional tiene una longitud de 23,595.84 km que representa el 28% de la red vial total, de los cuales 12,444.93 km se encuentra pavimentada y 11,150.91 km no pavimentada.

La región Apurímac tiene 1,108.56 km de red vial nacional, de los cuales 287.90 km (26%) se encuentra pavimentada y 820.67 (74%) km no pavimentada.

#### **4.3.1.1.4.6.1.1 Densidad de red vial nacional asfaltada**



En el indicador densidad de red vial nacional asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 23 de una muestra de 24 regiones con un puntaje de 0.25 (puntuación de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del índice es Tumbes con un puntaje de 1.00.

Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del índice (posición 24) con un puntaje de 0.19.

**Tabla 4.64. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de red vial nacional asfaltada del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Tumbes	1	1.00
Lambayeque	2	0.88
Ica	3	0.84
Piura	4	0.64
Tacna	5	0.62
Moquegua	6	0.59
Lima y Callao	7	0.58
Madre de Dios	8	0.57
Arequipa	9	0.57
Ancash	10	0.56
Ucayali	11	0.55
San Martín	12	0.55
Puno	13	0.53
Junín	14	0.53
Loreto	15	0.52
Cusco	16	0.39
La Libertad	17	0.38
Cajamarca	18	0.34
Amazonas	19	0.31
Ayacucho	20	0.30
Pasco	21	0.28
Huánuco	22	0.26
Apurímac	23	0.25
Huancavelica	24	0.19

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.6.1.2 Red vial nacional asfaltada

En el indicador red vial nacional asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 16 de una muestra de 24 regiones con 290 km. de red vial nacional asfaltada.

La región que ocupa la primera posición del índice es Arequipa con 1030 km. de red vial nacional asfaltada. Mientras que Loreto es la región que ocupa la última posición del índice (posición 24) con 43 km. de red vial nacional asfaltada.

**Tabla 4.65. Posición relativa del Apurímac en el indicador Red vial nacional asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Arequipa	1	1.030
Puno	2	1.015
Lima y Callao	3	912
Piura	4	880
Ancash	5	850
Cusco	6	712
Junín	7	660
Cajamarca	8	530
Ica	9	515
La Libertad	10	490
San Martín	11	455
Lambayeque	12	430
Tacna	13	420
Ayacucho	14	410
Moquegua	15	395
Apurímac	16	290
Huánuco	17	270
Amazonas	18	260
Huancavelica	19	250
Madre de Dios	20	240
Ucayali	21	160
Pasco	22	150
Tumbes	23	135
Loreto	24	43

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.6.2 Red vial departamental

La red vial departamental está conformada por carreteras que constituyen la red vial circunscrita a la zona de un departamento, uniendo las principales capitales de

provincia de ese departamento (o zonas de importancia económica social) y excepcionalmente entre dos departamentos, y que está a cargo de los gobiernos regionales.

Según datos del Ministerio de Transportes y Comunicaciones para el año 2010 la red vial total tiene una longitud de 84,244.87 km de carretera, de las cuales sólo el 18% se encuentra pavimentada y el 82% no pavimentada.

Según el clasificador de rutas, la red vial departamental tiene una longitud de 25,774.26 km que representa el 31% de la red vial total, de los cuales 1,987.63 km se encuentra pavimentada y 23,786.63 km no pavimentada.

La región Apurímac tiene 1,290.45 km de red vial departamental, de los cuales 0 km (0%) se encuentra pavimentada y 1,290.45 km (100%) no pavimentada.

#### 4.3.1.1.4.6.2.1 Densidad red vial departamental asfaltada

En el indicador Densidad de la red vial departamental asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú 2010, Apurímac ocupa la posición 18 de una muestra de 24 regiones con un puntaje de 0.00 (puntuación de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del índice es Lambayeque con un puntaje de 0.33. Mientras que Apurímac, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica, Madre de Dios, Moquegua y Ucayali son las regiones que ocupan la última posición del índice (posición 18) con un puntaje de 0.00.

**Tabla 4.66. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de la red vial departamental asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lambayeque	1	0.33

Arequipa	2	0.24
Loreto	3	0.17
Ancash	4	0.17
Piura	5	0.13
Puno	5	0.13
La Libertad	6	0.10
Lima y Callao	7	0.10
Ica	8	0.09
Tumbes	9	0.08
Tacna	10	0.06
Pasco	11	0.04
Huánuco	13	0.02
Amazonas	14	0.01
Junín	15	0.01
San Martín	16	0.01
Cusco	17	0.00
Apurímac	18	0.00
Ayacucho	18	0.00
Cajamarca	18	0.00
Huancavelica	18	0.00
Madre de Dios	18	0.00
Moquegua	18	0.00
Ucayali	18	0.00

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.6.2.2 Red vial departamental asfaltada

En el indicador Red vial departamental asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 18 de una muestra de 24 regiones, con 0 km. de red vial departamental asfaltada.

La región que ocupa la primera posición del índice es Arequipa con 325 km. de red vial nacional asfaltada. Mientras que Apurímac, Ayacucho, Cajamarca, Huancavelica, Madre de Dios, Moquegua y Ucayali son las regiones que ocupan la última posición del índice (posición 18) con 0 km. de red vial nacional asfaltada.

**Tabla 4.67. Posición relativa de Apurímac en el indicador Red vial departamental asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Arequipa	1	325
Ancash	2	235
Lima y Callao	3	165

La Libertad	4	150
Lambayeque	5	140
Loreto	6	115
Piura	6	115
Ica	8	65
Puno	8	65
Tacna	10	33
Tumbes	11	27
Pasco	12	25
Huánuco	13	15
Cusco	14	8
Junín	14	8
Amazonas	16	5
San Martín	17	4
Apurímac	18	0
Ayacucho	18	0
Cajamarca	18	0
Huancavelica	18	0
Madre de Dios	18	0
Moquegua	18	0
Ucayali	18	0

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

El indicador Red vial departamental asfaltada para la región Apurímac representa una desventaja competitiva para la competitividad de las empresas y de la región, puesto que Apurímac ocupa la posición 23<sup>48</sup> a nivel nacional.

#### 4.3.1.1.4.6.3 Red vial vecinal

La red vial vecinal (llamada también camino rural) está compuesto por las carreteras que unen capitales distritales, pueblos o caseríos; asimismo, involucra el vínculo con carreteras más importantes y se encuentra a cargo de los gobiernos locales.

Según datos del Ministerio de Transportes y Comunicaciones para el año 2010 la red vial total tiene una longitud de 84,244.87 km de carretera, de las cuales sólo el 18% se encuentra pavimentada y el 82% no pavimentada.

<sup>48</sup> Para el indicador Red vial vecinal asfaltada se toma en consideración el índice densidad de red vial vecinal asfaltada.

Según el clasificador de rutas, la red vial departamental tiene una longitud de 34,874.77 km que representa el 41% de la red vial total, de los cuales 880.43 km se encuentra pavimentada y 33,994.34 km no pavimentada.

La región Apurímac tiene 1,341.09 km de red vial departamental, de los cuales 2.97 km (0%) se encuentra pavimentada y 1,338.12 km (100%) no pavimentada.

#### 4.3.1.1.4.6.3.1 Densidad de la red vial vecinal asfaltada

En el indicador Densidad de la red vial vecinal asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 17 de una muestra de 24 regiones con un puntaje de 0.00 (puntuación de 0 a 1)

La región que ocupa la primera posición del índice es Lima y Callao con un puntaje de 0.10. Mientras que Amazonas, Apurímac, Cajamarca, Huancavelica, Loreto, Madre de Dios, Pasco y Tumbes son las regiones que ocupan la última posición del índice (posición 17) con un puntaje de 0.00.

**Tabla 4.68. Posición relativa de Apurímac en el indicador Densidad de la red vecinal asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	0.10
Tacna	2	0.06
Lambayeque	3	0.05
La Libertad	4	0.04
Arequipa	5	0.03
Huánuco	6	0.03
Moquegua	7	0.02
Ica	8	0.02
Puno	9	0.02
San Martín	10	0.01
Junín	11	0.01
Ancash	12	0.01
Ayacucho	13	0.01
Ucayali	14	0.01
Piura	15	0.01
Cusco	16	0.00
Amazonas	17	0.00

Apurímac	17	0.00
Cajamarca	17	0.00
Huancavelica	17	0.00
Loreto	17	0.00
Madre de Dios	17	0.00
Pasco	17	0.00
Tumbes	17	0.00

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.6.3.2 Red vial vecinal asfaltada

En el indicador Red vial vecinal asfaltada según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 17 de una muestra de 24 regiones con 0 km. de red vecinal asfaltada.

La región que ocupa la primera posición del índice es Lima con 155 km. de red vial vecinal asfaltada. Mientras que Amazonas, Apurímac, Cajamarca, Huancavelica, Loreto, Madre de Dios, Pasco y Tumbes son las regiones que ocupan la última posición del índice (posición 17) con 0 km. de red vial vecinal asfaltada.

**Tabla 4.69. Posición relativa de Apurímac en el indicador Red vial vecinal asfaltada del Índice de Competitividad del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	155
Arequipa	2	95
La Libertad	3	85
Huánuco	4	55
Junín	5	50
Tacna	5	50
Lambayeque	7	45
Ancash	8	35
Puno	8	35
Ica	10	20
Piura	10	20
Ayacucho	12	15
San Martín	12	15
Moquegua	14	9
Cusco	15	8
Ucayali	15	8
Amazonas	17	0
Apurímac	17	0
Cajamarca	17	0

Huancavelica	17	0
Loreto	17	0
Madre de Dios	17	0
Pasco	17	0
Tumbes	17	0

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.7 Energía eléctrica

En el indicador Energía eléctrica según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 20 de una muestra de 24 regiones con una producción de energía eléctrica de 42.20 (Gw.H)

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao con una producción de energía eléctrica de 11,917.11. Mientras que Madre de Dios es la región que ocupa la última posición del Índice (posición 24) con una producción de energía eléctrica de 8.67 (Gw.H).

**Tabla 4.70. Posición relativa de Apurímac en el indicador Energía eléctrica del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	11,917.11
Huancavelica	2	7,083.95
Junín	3	2,431.56
Ancash	4	1,635.13
Moquegua	5	1,438.02
Ucayali	6	1,066.92
Cajamarca	7	959.23
Pasco	8	927.38
Piura	9	915.61
Cusco	10	866.21
Arequipa	11	863.13
Loreto	12	788.48
Puno	13	767.80
Ica	14	249.41
La Libertad	15	217.27
San Martín	16	166.79
Lambayeque	17	111.41
Tacna	18	102.42
Amazonas	19	54.91
Apurímac	20	42.20
Tumbes	21	13.32



Huánuco	22	31.75
Ayacucho	23	13.32
Madre de Dios	24	8.67

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

El indicador Energía eléctrica representa una desventaja competitiva para la región Apurímac, puesto que Apurímac ocupa la posición 20 a nivel nacional.

Según el Ministerio de Energía y Minas (2010:13) la potencia instalada a nivel nacional alcanzó 8,613 MW, entre las regiones con mayor representatividad están: Lima con 3,061 MW, Huancavelica 1,018 MW, Callao 607 MW, Junín 426 MW, Moquegua 425 MW, Ancash 418 MW y Arequipa que tuvo 367 MW. En cuanto a la potencia efectiva, en el año 2010 fue de 8,000 MW que resultó ser el 93% de la capacidad instalada; y en las regiones mencionadas la potencia efectiva fluctuó entre el 90% y 95% de la instalada. La energía total generada por las regiones ascendió a 35,908 GW.h, donde se destacan las participaciones de las siguientes regiones: Lima 32.5%, Huancavelica 19.7%, Callao 9.8%, Junín 6.2%, Ancash 4.7%, Moquegua 4.5% y Loreto y Piura con 3% cada uno. Mientras que en Apurímac se genera el 0.1% (36.44 GW.h).

El Ministerio de Energía y Minas (2010) señala que la industria eléctrica nacional tiene una infraestructura disponible por 45 empresas que generan energía para el mercado eléctrico y, al menos 86 empresas autoproductoras que desarrollan actividades en manufactura, minería, agroindustria, pesca, etc. Al año 2010, se registró la operatividad de 421 centrales eléctricas, de las cuales el 57% generan



energía para atender el mercado eléctrico y el 43% de centrales más pequeñas que abastecen el consumo de energía de las autoproductoras. Dicha infraestructura cuenta con diversas tecnologías según la fuente de energía disponible, actualmente tiene 165 centrales hidroeléctricas y 256 térmicas que generan con gas natural, a carbón, diesel, residual y bagazo. Asimismo, de la totalidad de centrales hidroeléctricas, el 80% generan para el servicio que se brinda al mercado eléctrico y el 20% para uso propio. Con relación al total de centrales térmicas, el 42% generan para el mercado eléctrico y 58% para uso propio. Entre los aspectos relevantes que caracteriza el parque de generación del país se puede destacar que el 41% de las centrales interconectadas han generado el 93% del total de energía a nivel nacional, mientras el 59% de centrales aisladas más pequeñas sólo generan el 7% del total. (Ministerio de Energía y Minas, 2010:54)

Por otra parte, según el Ministerio de Energía y Minas (2010) la industria eléctrica del ámbito nacional tiene una capacidad instalada de 8,613 MW, de los cuales 40% es de origen hidráulico y 60% es térmico. Con relación al servicio, 7,309 MW que representa el 85% permite atender al mercado eléctrico y se tiene la disponibilidad de 1,303 MW (15 %) para el segmento con centrales de uso propio (autoproduccion).

Para el desarrollo de la actividad de generación se cuenta con el Sistema Eléctrico Interconectado Nacional – SEIN y los Sistemas aislados. La capacidad instalada del SEIN alcanzó 7,331 MW, de los cuales aproximadamente el 45% es hidroeléctrico y su complemento es térmico; mientras que los sistemas aislados tienen instalados 1,281 MW, 10% hidroeléctrico y 90% térmico. Asimismo, el 97% de la capacidad instalada total disponible en el sistema interconectado permite atender al mercado

eléctrico y 3% para uso propio y, en los sistemas aislados, el 14% de su capacidad abastece el mercado eléctrico y 86% para uso propio. Con relación a los aspectos relevantes de las centrales hidroeléctricas que conforman el parque generador a nivel nacional, a diciembre del año 2010 acumularon una potencia instalada de 3,438 MW, de los cuales el 97% está disponible para atender el mercado eléctrico. (Ministerio de Energía y Minas, 2010:61)

El Ministerio de Energía y Minas (2010:73) Durante el 2010 la industria eléctrica ha generado 35,908 GW.h de energía eléctrica lo que significó un incremento de 9.0% respecto al año 2009. Dicha producción tiene dos componentes según el tipo de servicio que se atiende; para el mercado eléctrico se generó 33,546 GW.h (93%) y 2,362 GW.h (7 %) para uso propio. Asimismo, en el país esta energía se genera utilizando recursos hídricos, gas natural, carbón, diesel, residual y bagazo y se ha clasificado según el origen como hidráulico y térmico, habiéndose registrado una producción de 20 052 GW.h (56%) y 15 855 GW.h (44%), respectivamente.

Asimismo, según el Ministerio de Energía y Minas (2010:23) en Apurímac, el 99.26% (36.44 GW.h) de energía eléctrica generada es de origen Hidráulica, que representa el 0.182% respecto al total nacional. Por otra parte, el 0.74% (0.27 GW.h) de energía eléctrica generada tiene origen térmica, que representa el 0.002% del total nacional.



Finalmente, según el Ministerio de Energía y Minas (2010:27) en Apurímac el precio medio de electricidad<sup>49</sup> es de 10.55, mientras que el promedio nacional es de 8.32. Por otra parte el precio medio de la electricidad por actividad CIU<sup>50</sup> en Apurímac para la actividad de manufactura es de 15.10, mientras que el promedio nacional es de 10.55. (Ministerio de Energía y Minas, 2010:27)

#### 4.3.1.1.4.8 Carga transportada por vía aérea

En el indicador Carga transportada por vía aérea según el Índice de Competitividad Regional 2008, Apurímac ocupa la posición 17 de una muestra de 24 regiones con un puntaje de 0.3043 (puntuación de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao con el puntaje de 1.00. Mientras que Amazonas, Ancash, Huancavelica, Huánuco, Ica, Moquegua y Pasco son las regiones que ocupan la última posición del Índice (posición 18) con el puntaje de 0.00.

**Tabla 4.71. Posición relativa del Perú en el indicador Carga transportada por vía aérea del Índice de Competitividad Regional 2008**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	1.0000
Loreto	2	0.9565
Ucayali	3	0.9130
Cusco	4	0.8695
Arequipa	5	0.8260
San Martín	6	0.7826
Madre de Dios	7	0.7391
Piura	8	0.6956
Puno	9	0.6521
Tacna	10	0.6086
Lambayeque	11	0.5652
Cajamarca	12	0.5217
La Libertad	13	0.4782
Ayacucho	14	0.4347
Tumbes	15	0.3913

<sup>49</sup> Expresado en centavos US\$/K W.h

<sup>50</sup> Expresado en centavos US\$/K W.h

Junín	16	0.3478
Apurímac	17	0.3043
Amazonas	18	0.0000
Ancash	18	0.0000
Huancavelica	18	0.0000
Huánuco	18	0.0000
Ica	18	0.0000
Moquegua	18	0.0000
Pasco	18	0.0000

Fuente: Consejo Nacional de Competitividad. Índice de Competitividad Regional 2008  
Elaboración propia

El indicador carga transportada por vía aérea representa una desventaja competitiva para la región Apurímac, puesto que Apurímac ocupa la posición 17 a nivel nacional.

Según el Ministerio de Transportes y Comunicaciones, el año 2010, el tráfico aéreo de carga (incluye correo aéreo), acumuló un total de 265,711 toneladas, cantidad 14.2% mayor a la del año anterior. Referente al movimiento por ámbito geográfico se tiene que el flujo de carga a nivel nacional ascendió a 33,800 toneladas en tanto que a nivel internacional acumuló un tráfico de 231,911 toneladas. Durante la última década, el tráfico nacional de carga creció en promedio 7% anual y el tráfico internacional lo hizo en 10%. El año 2010, el tráfico nacional registró una tasa de crecimiento de 18%, superior a la tasa del tráfico internacional que fue 13.6%. (Ministerio de Transportes y Comunicaciones, 2011:17-18)

#### 4.3.1.1.4.9 Comunicaciones



En el indicador Comunicaciones<sup>51</sup> según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 22 de una muestra de 24 regiones, con un puntaje de 8.79 (puntuación de 0 a 1).

La región que ocupa la primera posición del índice es Lima y Callao con un puntaje de 100.00. Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del índice (posición 24), con un puntaje de 1.00.

**Tabla 4.72. Posición relativa del Perú en el indicador Comunicaciones del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	100.00
Arequipa	2	60.85
Tacna	3	57.25
Ica	4	46.20
Moquegua	5	51.61
La Libertad	6	45.15
Lambayeque	7	42.88
Tumbes	8	39.34
Madre de Dios	9	26.98
Junín	10	28.09
Ancash	11	29.22
Piura	12	29.40
Cusco	13	24.94
Ucayali	14	24.70
Puno	15	19.82
Ayacucho	16	17.89
San Martín	17	15.26
Loreto	18	17.09
Pasco	19	14.91
Cajamarca	20	13.83
Huánuco	21	10.14
Apurímac	22	8.79
Amazonas	23	7.36
Huancavelica	24	1.00

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

<sup>51</sup> Según la metodología de CENTRUM Católica de la PUCP (2010) el factor comunicaciones está conformado por las variables: i) densidad telefonía fija; ii) telefonía fija; iii) densidad telefonía celular; y iv) telefonía celular.

El indicador Comunicaciones representa una desventaja competitiva para la región Apurímac, puesto que Apurímac ocupa la posición 22 a nivel nacional.

Según el Instituto Peruano de Economía (2009), la densidad de la telefonía fija en el Perú es 10.3 líneas fijas por cada 100 habitantes para el año 2008, lo que representó un crecimiento acumulado de 53% con respecto al año 2003. Al 2008, la telefonía fija cubre 886 distritos, es decir, 48% del total de distritos del país. No obstante, la mayor parte de este crecimiento se ha dado en la ciudad de Lima, la cual pasó de una densidad de 13.8 a 19.9 líneas por cada 100 habitantes entre el 2003 y el 2008, mientras que el resto de provincias pasó de 3.4 a 5.6 líneas por cada 100 habitantes en este mismo periodo. Así pues, a fines del 2008, la región Lima concentró 63.2% del total de líneas fijas en servicio en el país (2'104,210 líneas). Con respecto a la densidad fija según regiones, es posible identificar una gran variabilidad, ya que solo Lima y Arequipa superan la densidad nacional y la región más rezagada, Huancavelica, presenta una densidad de 0.8 líneas fijas por cada 100 personas. Asimismo, las regiones de la costa presentan mejores niveles de densidad con respecto a las regiones de la sierra y selva. (Instituto Peruano de Economía, 2009:134)

Por su parte, según el MTC (2011) El número de líneas fijas instaladas aumentó de 3'548,609 el 2009 a 3'600.243 el 2010; sin embargo, en el número de líneas de telefonía fija en servicio se produjo una reducción de 0.4%, esto por una mayor preferencia de los usuarios por líneas móviles sobre las fijas. Esta situación ocurrió tanto en Lima como en el resto del país, especialmente Piura, Puno, Junín y

Cajamarca. Por otra parte, del 2009 al 2010 el número de líneas móviles creció en 17.9% y el número de líneas de telefonía pública lo hizo en 7.3%. (MTC, 2011:46)

Durante la década 2001-2010, las líneas de telefonía fija en servicio a nivel nacional se incrementaron en 83%, llevando a un alza de la densidad de 5.9 a 10.0 líneas por cada 100 habitantes. Lima-Callao presenta la mayor densidad (18.4) y Huancavelica, la menor densidad (0.9). Lima-Callao sigue siendo el principal mercado para los operadores telefónicos, concentrando 63.1% de las líneas fijas en servicio y 46.4% de las líneas móviles. Le siguen a distancia La Libertad, Arequipa y Piura. Respecto al medio de acceso al servicio en el año 2010, el 75.5% de las líneas tiene acceso por medio alámbrico - físico, 24.4% por medios inalámbricos y 0.1% por medio satelital. (MTC, 2011:47-48)

Según el Instituto Peruano de Economía (2009) la telefonía móvil en el Perú ha presentado un gran dinamismo en los últimos años, lo cual se puede explicar principalmente por la disminución de los precios de los equipos y las llamadas. Una de las razones es la implementación, en diciembre de 2006, de un esquema de disminución del canon por el uso del espectro radioeléctrico, a cambio de un aumento en la cobertura en 250 distritos determinados. También la eliminación de los aranceles de los equipos terminales ha generado una reducción de los precios, a los cuales se ofrecen estos equipos a los consumidores. Adicionalmente, la reducción en el precio de las llamadas ha sido producto de la competencia y de nuevas medidas regulatorias como, por ejemplo, la fijación y reducción del cargo por interconexión en redes móviles en el año 2005. La densidad de telefonía móvil pasó de 10.7 en el 2003 a 74.9 líneas por cada 100 habitantes en el año 2008, liderada sobre todo por el



aumento de las líneas prepago que pasaron de 2.28 millones en el 2003 a 18.64 millones en el 2008. También debe mencionarse que el número de distritos cubierto por la telefonía móvil pasó de 410 distritos en el 2004 a 1,414 en el 2008, lo cual representa 77% del total de distritos del país. (Instituto Peruano de Economía, 2009:136)

El Instituto Peruano de Economía (2009) agrega que las regiones ubicadas en la costa presentan los mayores niveles de densidad del país. Así, Lima, Tacna, Arequipa, Moquegua, Ica y Lambayeque han alcanzado un nivel de penetración que se encuentra sobre la densidad nacional. Entre las regiones con menor densidad móvil se encuentran Amazonas y Huancavelica; sin embargo, la densidad de los mismos ha crecido 45 y 62 veces, respectivamente, entre los años 2003 y 2008. (Instituto Peruano de Economía, 2009:137)

Por su parte, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2011) señala que al cierre del 2010, el número de líneas móviles representaba 9.9 veces el número de líneas fijas en servicio, mientras este ratio fue 8.3 en el 2009. El número de líneas móviles en servicio ha crecido sostenidamente a una tasa de 37% promedio anual entre el 2006 y 2010. La densidad en telefonía móvil es mucho mayor y creció en el periodo del 2006-2010 de 31.7 a 98.3 líneas en servicio por 100 habitantes. La mayor densidad en telefonía móvil estuvo en Tacna (139.8) seguida por Lima-Callao (133.4) y Arequipa (130.9). (MTC, 2011:46-47).

Respecto de la tecnología de acceso al servicio, el 93.2% de las líneas tiene acceso mediante GSM, el 3.7% mediante IDEN y el 3.1% mediante CDMA (incluyendo WCDMA). (MTC, 2011:50)

#### 4.3.1.1.4.9.1 Densidad telefonía fija

En el indicador Densidad telefonía fija según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 21 de una muestra de 24 regiones, con un puntaje de 2.17.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao con un puntaje de 19.16. Mientras que Huancavelica es la región que ocupan la última posición del Índice (posición 24) con un puntaje de 1.05.

**Tabla 4.73. Posición relativa del Perú en el indicador Densidad telefonía fija del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	19.16
Arequipa	2	12.05
La Libertad	3	9.84
Ica	4	8.84
Lambayeque	5	8.76
Tacna	6	8.15
Moquegua	7	7.22
Loreto	8	6.69
Piura	9	6.68
Ancash	10	6.62
Junín	11	6.10
Ucayali	12	5.91
Tumbes	13	5.27
Madre de Dios	14	5.01
Cusco	15	4.74
San Martín	16	4.03
Ayacucho	17	2.78
Huánuco	18	2.66
Cajamarca	19	2.56
Puno	20	2.56
Apurímac	21	2.17
Pasco	22	2.12
Amazonas	23	1.67
Huancavelica	24	1.05

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.9.2 Telefonía fija

En el indicador Telefonía Fija según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 20 de una muestra de 24 regiones con 8,842.00 teléfonos fijos.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao con 1'864,813.00 teléfonos fijos. Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del Índice (posición 24) con 4,877.00 teléfonos fijos.

**Tabla 4.74. Posición relativa del Perú en el indicador Telefonía fija del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	1'864,813.00
La Libertad	2	164,880.00
Arequipa	3	143,694.04
Piura	4	115,111.95
Lambayeque	5	100,186.43
Junín	6	76,556.00
Ancash	7	71,473.00
Ica	8	65,095.00
Loreto	9	62,030.10
Cusco	10	56,552.00
Cajamarca	11	36,070.00
Puno	12	33,233.00
San Martín	13	30,668.00
Ucayali	14	26,814.47
Tacna	15	24,548.00
Huánuco	16	20,706.00
Ayacucho	17	17,597.00
Moquegua	18	12,063.00
Tumbes	19	10,967.00
Apurímac	20	8,842.00
Amazonas	21	6,394.00
Pasco	22	6,148.00
Madre de Dios	23	5,964.00
Huancavelica	24	4,877.00

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.9.3 Densidad telefonía celular

En el indicador Densidad telefonía celular según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 21 de una muestra de 24 regiones, con un índice de 39.51.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Tacna con un puntaje de 123.01. Mientras que Huancavelica es la región que ocupan la última posición del Índice (posición 24) con un puntaje de 15.75.

**Tabla 4.75. Posición relativa del Perú en el indicador Densidad telefonía celular del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Tacna	1	123.01
Lima y Callao	2	122.69
Arequipa	3	112.71
Moquegua	4	104.40
Ica	5	99.82
Tumbes	6	91.51
Lambayeque	7	89.28
Madre de Dios	8	87.34
La Libertad	9	82.43
Cusco	10	74.54
Junín	11	74.52
Puno	12	70.93
Ayacucho	13	67.39
Ancash	14	64.85
Piura	15	62.85
Ucayali	16	62.19
Pasco	17	55.02
San Martín	18	50.33
Cajamarca	19	48.03
Huánuco	20	42.18
Apurímac	21	39.51
Amazonas	22	33.48
Loreto	23	31.66
Huancavelica	24	15.75

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.4.9.4 Telefonía celular

13

En el indicador Telefonía celular según el Índice de Competitividad Regional del Perú - 2010, Apurímac ocupa la posición 20 de una muestra de 24 regiones con 160,949.00 teléfonos móviles.

La región que ocupa la primera posición del Índice es Lima y Callao con 11'941,098.00 teléfonos móviles. Mientras que Huancavelica es la región que ocupa la última posición del Índice (posición 24) con 73,369.00 teléfonos móviles.

**Tabla 4.76. Posición relativa del Perú en el indicador Telefonía celular del Índice de Competitividad Regional del Perú – 2010**

Región	Posición	Puntaje
Lima y Callao	1	11'941,098.00
La Libertad	2	1'381,847.00
Arequipa	3	1'343,661.00
Piura	4	1'082,862.00
Lambayeque	5	1'021,397.00
Junín	6	935,700.00
Puno	7	920,784.00
Cusco	8	889,386.00
Ica	9	735,331.00
Ancash	10	700,109.00
Cajamarca	11	675,626.00
Ayacucho	12	426,275.00
San Martín	13	382,559.00
Tacna	14	370,662.00
Huánuco	15	328,600.00
Loreto	16	293,639.00
Ucayali	17	282,303.00
Tumbes	18	190,410.00
Moquegua	19	174,418.00
Apurímac	20	160,949.00
Pasco	21	159,262.00
Amazonas	22	103,962.00
Madre de Dios	23	103,962.00
Huancavelica	24	73,369.00

Fuente: CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

#### 4.3.1.1.5 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica



Según el Global Competitiveness Report 2008-2009 del WEF la economía peruana en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral ocupó las posiciones 61 (4.2) y 75 (4.3) respectivamente.

Mientras que según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral ocupa las posiciones 66 y 77 respectivamente de una muestra de 133 países. Los puntajes obtenidos por los pilares son 4.2 para Eficiencia del mercado de mercancías y 4.3 para Eficiencia del mercado de labores de 7.00 puntos posibles en ambos casos.

El país con mejor posición en el Pilar Eficiencia del mercado de mercancías es Singapur con un puntaje de 5.77. Mientras que Chad es el país que ocupa la última posición del ranking (133) con 2.88 de puntaje.

El país ubicado con mejor posición en el Pilar Eficiencia del mercado de bienes es Singapur con un puntaje de 5.91. Mientras que Venezuela es el país que ocupa la última posición del ranking (133) con 2.91 de puntaje.

Como se observa, la posición relativa de Perú ha sufrido un retroceso en el último reporte en ambos pilares.

**Tabla 4.77. Posición relativa del Perú en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Eficiencia del mercado de mercancías		Eficiencia del mercado laboral	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Singapur	1	5.77	1	5.91
Perú	81	3.75	77	4.30
Chad	133	2.88		
Venezuela			133	2.91

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en los pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral es Chile que ocupa la posición 26 (4.83) y 41 (4.69) respectivamente. Mientras que el país con peor posición en los pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral es Venezuela que ocupa la posición 132 (2.88) y 133 (2.91) respectivamente.

**Tabla 4.78. Posición relativa del Perú en los Pilares Eficiencia del mercado de mercancías y Eficiencia del mercado laboral del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

País	Eficiencia del mercado de mercancías		Eficiencia del mercado laboral	
	Posición	Puntaje	Posición	Puntaje
Argentina	124	3.47	123	3.59
Bolivia	131	3.03	131	3.15
Brasil	99	3.87	80	4.27
Chile	26	4.83	41	4.69
Colombia	88	3.98	78	4.29
Ecuador	127	3.32	130	3.26
Paraguay	105	3.78	118	3.74
Perú	66	4.21	77	4.30
Uruguay	78	4.06	119	3.72
Venezuela	132	2.88	133	2.91

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Dentro del factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica se incluyen las políticas sectoriales de competencia, tributaria y del mercado laboral.

Respecto a la política de competencia, Távora (2010) señala que en el Perú la política de competencia ha sido muy débil precisamente por la debilidad institucional del Estado y, en particular, del Instituto de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (INDECOPI), el organismo responsable de supervisar el cumplimiento de

las normas y de sancionar a las empresas transgresoras. Dicha institución carece del «blindaje» mínimo requerido para operar con autonomía, pues sus principales funcionarios pueden ser fácilmente removidos del cargo por decisión política y sin expresión de causa y sus mandatos no tienen un periodo de duración definida. Además no cuenta con suficiente personal ni recursos presupuestales, al extremo que debe sufragar un elevado porcentaje de sus gastos de funcionamiento con recursos propios, generados por las tasas que cobra por sus servicios. El INDECOPI tampoco está sujeto a los estándares de transparencia y rendición de cuentas con los que operan los organismos reguladores autónomos. En términos más generales es oportuno señalar que la política de competencia no ha logrado legitimidad en el Perú, debido a que no ha formado parte orgánica de un conjunto más amplio de políticas públicas y especialmente debido a la debilidad de las políticas de desarrollo productivo. (Távora, 2010:36)

Por otra parte, respecto a la política tributaria Jiménez (2010) sostiene que en el Perú la presión tributaria de largo plazo o estructural es muy baja (es de aproximadamente 13% del PBI) [...]. En segundo lugar, la estructura de la presión tributaria es regresiva. Los impuestos indirectos representan, en promedio, el 67% del total de ingresos tributarios y no tributarios del gobierno central, mientras los impuestos directos solo explican el 22.6% y el 10.4% restante corresponde a los ingresos no tributarios. Los impuestos directos están muy influidos por el impuesto a la renta de las empresas mineras. Por esta razón, con la crisis internacional del 2008-2009, cuando disminuyeron los precios de los *commodities*, la presión tributaria se redujo de 15.6% a 13.6%. En tercer lugar, hay una alta tasa de evasión junto a la existencia

de muchas exoneraciones, que dificultan su administración. Finalmente, el sistema tributario está caracterizado por su baja eficiencia. El elevado número de impuestos dificulta su administración. Hay ocho impuestos que financian las funciones del gobierno central e impuestos que financian las funciones de los gobiernos locales. Es imposible que, con ese bajo nivel de presión tributaria, se pueda implementar un buen fondo de estabilización fiscal para facilitar la aplicación de la regla fiscal contracíclica o regla estructural. (Jiménez, 2010:357-358)

Arias (2012) señala que la recaudación tributaria en el Perú no es baja porque las tasas lo sean. Por el contrario, las tasas en el Perú son superiores a los promedios de América Latina y el mundo. El IVA (Impuesto General a las Ventas) en Perú de 19% esta 4.6 puntos porcentuales por encima del promedio en América Latina (14.4%). El Impuesto a la Renta en Perú de 30% esta 1.3% puntos porcentuales por encima del promedio de América Latina (28.7%). (Arias, 2012:18)

Por su parte, García y Valderrama (2007) señalan que la recaudación tributaria en el Perú es seriamente afectada por una baja base tributaria. En particular, esta se debe a dos problemas centrales del sistema tributario peruano: por un lado, la informalidad y el alto grado de evasión; por el otro, la proliferación de exoneraciones y otros tratamientos diferenciados, que erosionan la base tributaria. (García & Valderrama, 2007:110)

Finalmente, en lo referente a las políticas laborales,<sup>52</sup> Garavito (2010) señala que en el Perú la política laboral ha estado ligada —en realidad subordinada— a la estrategia

---

<sup>52</sup> La política laboral está enmarcada en lo que llamamos las instituciones económicas de una sociedad. Entendemos como instituciones económicas al conjunto de reglas formales, reglas informales y los llamados

de desarrollo de los gobiernos; sin embargo, ha estado también limitada por las políticas de corto plazo, sobre todo en momentos de crisis económica. (Garavito, 2010:51)

Garavito (2010) sostiene que durante el gobierno de Alberto Fujimori se termina de flexibilizar las normas laborales. La estabilidad laboral se relativiza, quedando el periodo de prueba de tres meses para los trabajadores no calificados y elevándose a seis meses y a un año para los trabajadores calificados y para los trabajadores de dirección o de confianza, respectivamente. Asimismo se hace posible el cese colectivo por causas relacionadas a la empresa y se incrementa el porcentaje de trabajadores temporales en la planilla. Asimismo se establecen precisiones para la formación laboral juvenil, las prácticas pre profesionales y los contratos de aprendizaje. Luego de la promulgación de una nueva Constitución en el año 1993, en 1995 se da la Ley 26513, donde se relativiza aún más la estabilidad laboral y se establece que ya no hay duración máxima para la contratación temporal. Paralelamente se agregan nuevas causas de despido, relacionadas no solo con la conducta del trabajador, sino también con su capacidad. Asimismo, en caso de despido arbitrario se establece la indemnización como única reparación. (Garavito, 2010:60)

---

«mecanismos de coacción» que surgen en una sociedad con el fin de reducir los costos de transacción del intercambio de mercado (North, 1992: 1994). Coase (1960) señala que si existe incertidumbre y los costos de transacción son elevados, la asignación de recursos no es necesariamente eficiente. Sin embargo, aún con costos de transacción bajos, el hecho de que las organizaciones puedan alterar las instituciones (reglas) a su favor determina que no necesariamente se mantengan aquellas que hacen más eficiente el mercado (North, 1992). En el caso del mercado de trabajo, donde se transa un activo altamente específico, las partes buscan protegerse contra posibles contingencias como la terminación del contrato o su incumplimiento; por lo tanto, las normas laborales reducen los costos de transacción (Williamson, 1989). (Jiménez, 2010:56)

Garavito (2010) agrega que a partir del gobierno de Paniagua comienzan a darse medidas relacionadas con las microempresas y el sector informal. Por un lado se dan sucesivas leyes para las pequeñas y micro empresas, las cuales en principio contemplaban un régimen laboral especial, mecanismos apoyo a la capacitación, e incentivos tributarios (Garavito, 2005; Chacaltana, 2008). Estos últimos desaparecen al pasar la ley por el Congreso y el Ministerio de Economía, y la llamada ley MYPE se convierte básicamente en una ley que establece un régimen laboral paralelo y con menos derechos laborales, para en una sucesiva versión ampliar este régimen laboral a empresas de mayor tamaño. Es así que en el año 2003 se da la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la cual tiene como objetivo mejorar su competitividad a través del aumento de la productividad y de la reducción de los costos laborales. Esta ley crea un régimen laboral especial para las microempresas, con derechos laborales inferiores a los del régimen general. Asimismo establece mecanismos de promoción, como el acceso a servicios de desarrollo empresarial, a servicios financieros, a mercados e información y a mecanismos que faciliten y promuevan el desarrollo tecnológico. Esta ley iba dirigida fundamentalmente a micro empresas con alguna capacidad de acumulación; sin embargo, en el año 2005 solamente el 0.3% del universo estimado de micro y pequeñas empresas se había inscrito en el registro laboral (Garavito, 2005). La modificación a la ley hecha en julio del 2006 aumenta los límites de número de trabajadores y de ventas de las pequeñas empresas, a fin de incorporarlas dentro de los beneficios de la ley. Aún con estas modificaciones, para el año 2007 solamente se había registrado el 4% del universo de las micro y pequeñas empresas (Chacaltana, 2008), porcentaje aún muy bajo. (Garavito, 2010:61). Desde el punto de vista económico, la elevación del salario

mínimo tiene dos efectos (Chacaltana, 2006; García, 2007a): un aumento de los costos laborales y un aumento de la capacidad de compra, es decir de la demanda. Los datos nos indican que éste se ha mantenido estancado por amplios periodos. Así, el salario mínimo es de 410 nuevos soles entre desde el año 2000 hasta el 2003, cuando se eleva a 460 nuevos soles. Tres años después, en el 2006, el salario mínimo vuelve a elevarse a 550 nuevos soles y después de un debate sobre la aplicación de la cláusula gatillo (Garavito, 2009), se ha elevado a 600 soles a partir de enero de 2010, monto que está por debajo del promedio de los países de América Latina y el Caribe (OIT, 2009). (61)

En resumen, Garavito (2010) señala que, en el Perú, la política laboral ha estado subordinada a la estrategia de crecimiento del gobierno de turno, que los programas para la formalización de las empresas no han ofrecido suficientes incentivos, que los programas de capacitación y reconversión laboral son prácticamente inexistentes, que el efecto negativo sobre el empleo de una elevación del salario mínimo afecta sobre todo a los trabajadores que ganan un salario alrededor de dicho monto y que el efecto sobre el empleo en el sector tradicional es indirecto y menor. (Garavito, 2010:62)

En general, el factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica representa una desventaja competitiva para la economía peruana, ya que de los 7 indicadores analizados en la presente investigación se encontró que 2 indicadores representan ventaja competitiva y 5 indicadores desventaja competitiva. Los indicadores que proporcionan ventaja competitiva son: Alcance y efecto de impuestos y Flexibilidad de la determinación de salarios. Mientras que los indicadores que representan desventaja competitiva son: Eficacia de la política

antimonopolio, Tasa total de impuesto, Rigidez de empleo, Prácticas de contratación y despido, y Salarios y productividad.

En concreto, el factor grado de cumplimiento de propiedades óptimas de la política económica, en general, proporciona a las empresas un contexto desfavorable para el incremento de su competitividad.

#### 4.3.1.1.5.1 Eficacia de la política antimonopolio

En el indicador Eficacia de la política antimonopolio según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 70 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Holanda. Mientras que Bosnia y Herzegovina es el país que ocupa la última posición en el ranking (posición 133).

**Tabla 4.79. Posición relativa del Perú en el indicador Eficacia de la política antimonopolio del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Holanda	1
Perú	70
Bosnia y Herzegovina	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 28. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Ecuador que ocupa la posición 131.

**Tabla 4.80. Posición relativa del Perú en el indicador Eficacia de la política antimonopolio del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	28
02	Brasil	36
03	Perú	70
04	Colombia	65
05	Uruguay	88
06	Argentina	112
07	Venezuela	124
08	Paraguay	128
09	Bolivia	129
10	Ecuador	131

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Eficacia de la política antimonopolio representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 70 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

La política de la competencia<sup>53</sup>, también conocida como derecho de la competencia o ley antimonopolio (*antitrust policy*), tiene un doble propósito. Por un lado, trata de evitar que los agentes económicos puedan apropiarse injustificadamente de riqueza e ingreso a través de prácticas no competitivas y, por otro lado, trata de evitar el efecto negativo que sobre el crecimiento económico pueden tener dichas prácticas restrictivas de la competencia. El objetivo operativo de la política de la competencia es el de garantizar el libre accionar de la iniciativa privada y, a la vez, garantizar la igualdad de oportunidades para los diversos actores en el mercado. Se busca entonces

<sup>53</sup> El concepto de competencia no debe confundirse con el de libertad total en el mercado (*laissez faire*); este último significa que el Estado no debe intervenir en la vida económica y que las empresas deben competir libremente, sin ningún tipo de trabas. El concepto de competencia no implica falta de regulación, donde ésta pudiera ser necesaria, ni falta de atención a los objetivos públicos. Los agentes económicos, por su naturaleza, son proclives a trampear la competencia para beneficio propio, por lo cual el Estado establece normas para velar por los intereses públicos y por el adecuado funcionamiento de la competencia en los mercados. (Montenegro, 2007:2)

que las firmas ganen su mercado actuando bajo su propia iniciativa y de manera individual, sin hacer acuerdos o aprovechar alguna posición dominante para excluir la competencia. Para cumplir con este objetivo, la política de la competencia establece reglas que protejan a las firmas débiles y a los consumidores, de tales potenciales conductas discriminatorias o hechos de posición dominante. (Montenegro, 2007:1)

En resumen, la política de la competencia o antimonopolio se encamina a disuadir el abuso (no el uso) de una posición de poder económico, causando la menor distorsión posible en el mercado. Si bien este es el concepto de la política de la competencia desde el punto de vista de la teoría económica, en la práctica dicha política está definida por la legislación particular de cada país y por la interpretación que de ella hagan los jueces y funcionarios de la rama administrativa, por lo cual puede diferir del enfoque económico. (Montenegro, 2007:5)

La Ley Antimonopolio no prohíbe tanto el monopolio en sí (una sola empresa en el mercado), sino las prácticas monopólicas, entendidas estas como las acciones que limitan la libre competencia y abusan de la posición de dominio de mercado. Para cautelar la libre competencia se prohíbe: i) la concentración de precios, condiciones de producción o comercialización de empresas competidoras, ii) los acuerdos para limitar la producción, la distribución y el desarrollo tecnológico, iii) los acuerdos de repartos de mercados o cuotas de producción y la discriminación concertada de precios o condiciones de compra y venta y iv) la utilización de cláusulas de ataduras concertadas. En lo que se refiere al abuso de la posición de dominio en el mercado, la legislación establece que la posición dominante en sí misma no constituye una infracción, sino el abuso que se haga de ella. (Roca et al, 2002:57-58)

Celani y Stanley (2003) sostienen que las constituciones políticas de muchos países de América Latina y el Caribe rechazan, sin excepción, la existencia y constitución de monopolios privados y en consecuencia, con diferentes énfasis y niveles de claridad, se puede encontrar respaldo constitucional a las leyes de competencia. Argentina, Brasil (Clark, 2000), Chile, Perú (Cáceres, Ruiz, 1998), Colombia (Alarcón, 1997 y 2002), Venezuela, México y Bolivia son casos en donde existe legislación específica y entidades creadas para la implementación de la política de competencia. Costa Rica y Uruguay, países con procesos de privatización menos intensos, mantienen claras excepciones a favor de los monopolios estatales en áreas de infraestructura pero en ambos casos han aparecido expresiones legislativas que promueven la defensa de los consumidores lo cual puede interpretarse como un paso previo hacia legislaciones más complejas. En otros países de Centroamérica, hay clara referencia a la inconveniencia de los monopolios y las prácticas monopólicas y se establece la obligación del Estado de reprimirlas pero no existen legislaciones desarrolladas para implementar esta política. Ecuador, El Salvador, Honduras, Guatemala, Nicaragua, República Dominicana y Trinidad y Tobago están en proceso de elaboración de proyectos de legislación en la materia. (Celani & Stanley, 2003:18)

Celani y Stanley (2003) agregan que, en general, las legislaciones de la región pueden tener varios objetivos generales: “la promoción y defensa de la competencia, la promoción de la eficiencia económica y el bienestar de los consumidores, la libertad de iniciativa, la apertura de los mercados, la participación justa y equitativa de medianas y pequeñas empresas, la desconcentración de poder económico, y la prevención de monopolios y usos indebidos de posiciones de dominio” (ALCA, 2002). Estos objetivos múltiples pueden estar reflejando cierta tendencia a encuadrar

en los objetivos de la política de competencia a otros aspectos de la política económica que no son estrictamente la definición tradicional de la política de competencia [...]. En este sentido, puede mencionarse que existen antecedentes en la región de ejercicios de política económica que se entienden como política de competencia pero que en realidad deberían asignarse a otras áreas de la función pública dado que los efectos potenciales de las mismas pueden no ir en la dirección de una mayor competencia. (Celani & Stanley, 2003:19)

Finalmente, Celani y Stanley (2003) señalan que como consecuencia del eclecticismo normativo que ha adoptado la región, en la experiencia latinoamericana pueden encontrarse tanto referencias a prohibiciones *per se* como también disposiciones hacia la aplicación de la regla de la razón. En general tienden a estar prohibidos *per se* los acuerdos horizontales o colusivos, y ciertas formas de acuerdos verticales que actúen sobre los precios. Para el caso de las fusiones y concentraciones en general, prima la idea que estas conductas son autorizables, sujetas a un análisis detallado de las condiciones de mercado en las que se verifican, es decir se sujetan a la aplicación de la regla de la razón. Todas las acciones de política de competencia en la región tienen carácter administrativo, es decir iniciadas de oficio o a pedido de parte por órganos del Estado. Cada legislación tiene sus procedimientos particulares y sus instancias, pero las resoluciones administrativas pueden ser resueltas definitivamente en instancia judicial. Esta instancia de revisión admite un paso administrativo previo en países tales como México y Colombia en donde el mismo órgano u otra entidad debe resolver en segunda instancia administrativa antes de la vía judicial que es definitiva. En la mayoría de los casos donde existen entidades específicas, éstas tienen facultades para imponer multas pecuniarias al mismo tiempo que las leyes

generales establecen, concomitantemente, sanciones de naturaleza penal a establecer en instancias judiciales. (Celani & Stanley, 2003:19)

En el Perú las políticas de competencia tienen un origen reciente. La primera norma sobre la materia, el Decreto Legislativo 701 fue promulgada recién en noviembre de 1991. Estas políticas no surgieron endógenamente como una respuesta de la sociedad para enfrentar al poder de las grandes corporaciones, como fue el caso de los EE.UU. y en alguna medida también de Europa, sino que fueron promovidas por los organismos multilaterales, como parte del paquete de las reformas estructurales inspiradas en el Consenso de Washington. Su implementación no ha tenido lugar de manera enérgica y efectiva, debido en parte a resistencias ideológicas y a que dicha implementación requiere de un Estado fuerte, del que carecen la mayoría de países en desarrollo. (Gavil, 1996; Kay, 2009; Singh, 2002 citado por Távara, 2010:35-36)

Según Távara (2010) en el Perú la política de competencia ha sido muy débil precisamente por la debilidad institucional del Estado y, en particular, del Instituto de Defensa de la Competencia y la Propiedad Intelectual (INDECOPI), el organismo responsable de supervisar el cumplimiento de las normas y de sancionar a las empresas transgresoras. Dicha institución carece del «blindaje» mínimo requerido para operar con autonomía, pues sus principales funcionarios pueden ser fácilmente removidos del cargo por decisión política y sin expresión de causa y sus mandatos no tienen un periodo de duración definida. Además no cuenta con suficiente personal ni recursos presupuestales, al extremo que debe sufragar un elevado porcentaje de sus gastos de funcionamiento con recursos propios, generados por las tasas que cobra por sus servicios. El INDECOPI tampoco está sujeto a los estándares de transparencia y

rendición de cuentas con los que operan los organismos reguladores autónomos. (Távora, 2010:36)

Según Távora (2010) la competencia efectiva, entendida como la rivalidad entre empresas «sujetas a una severa exigencia de los mercados», puede constituir un poderoso estímulo a la innovación y al desarrollo tecnológico. Vega-Centeno sostiene que dicha competencia «no se produce automática y necesariamente por una liberalización pura y simple, ya que el efecto puede ser más bien el de consolidar poder y diferencias hasta anular, justamente, la competencia» (1993, p. 224). Al respecto, una de las limitaciones más visibles del marco normativo peruano es la ausencia de un régimen de control previo de las fusiones y concentraciones empresariales, cuya adopción ha enfrentado una resistencia efectiva por parte de las grandes empresas, de sus *lobbistas* y de los propios conductores del INDECOPI (Boza, 1998). De hecho, de todos los países de la región que cuentan con legislación de libre competencia, el Perú es el único país que no tiene un régimen de control de concentraciones: con la excepción del sector eléctrico que sí cuenta con una norma específica, las empresas en los demás sectores pueden fusionarse y absorber a otras a su libre albedrío, incluso hasta formar monopolios, sin control ni regulación alguna (Távora & Diez Canseco, 2003 citado en Távora, 2010:36)

Távora (2010) agrega que en términos más generales es oportuno señalar que la política de competencia no ha logrado legitimidad en el Perú, debido a que no ha formado parte orgánica de un conjunto más amplio de políticas públicas y especialmente debido a la debilidad de las políticas de desarrollo productivo. Singh sostiene al respecto que los objetivos de las políticas de competencia en los países en desarrollo tienen que ser distintos de los objetivos adoptados en las economías

avanzadas. Dichas políticas deben diseñarse considerando el estadio de desarrollo económico e industrial de cada país y también sus capacidades institucionales y de gobierno. Su objetivo principal no debe ser la búsqueda de las eficiencias estáticas en la asignación de recursos, sino más bien la promoción de eficiencias dinámicas. Dicho autor también afirma que no se trata de promover la competencia como un fin en sí mismo, sino de promover el desarrollo. En algunos casos esto puede significar restringir la competencia y, en otros, promoverla muy activamente (Singh, 2002). (Távora, 2010:37)

Por su parte, Melo (2003) señala que el marco legal para la promoción de la competencia en los mercados se basa en tres decretos de 1991, a saber, el Decreto 691, que estableció las reglas para la defensa del consumidor en materia de publicidad comercial; el Decreto 701, que prohíbe las restricciones a la libre competencia, y el Decreto 716, que define los derechos de los consumidores y las obligaciones de los proveedores de bienes y servicios. El organismo encargado de hacer Cumplir estas normas es el INDECOPI. Esta entidad consolida dentro de sí funciones que en muchos países están distribuidas entre diferentes agencias. El mandato del INDECOPI incluye los temas de acceso al mercado, salida del mercado (quiebras y reestructuración financiera de las empresas), competencia en los mercados internos (hacer cumplir la legislación contra las prácticas monopólicas, protección del consumidor, supervisión de la publicidad comercial y represión de la competencia desleal), remedios contra las prácticas abusivas de otros países en el comercio internacional (precios predatorios, subsidios y salvaguardas), normas técnicas (incluyendo barreras al comercio) y derechos de la propiedad intelectual. El

INDECOPI tiene la función de investigar prácticas restrictivas de la competencia en todos los sectores, con la única excepción del sector de las telecomunicaciones, el cual está bajo la jurisdicción de la OSIPTEL. La norma contra las prácticas monopólicas procura eliminar las restricciones a la libre competencia en la producción y el mercadeo de bienes y en la provisión de servicios y las prácticas que involucren el abuso de la posición dominante en el mercado. El centro de atención de la norma son los comportamientos contrarios a la competencia y no la estructura del mercado. Esto quiere decir que la concentración económica no está regulada, con la única excepción del proceso existente de revisión de las fusiones en el sector eléctrico. (Melo, 2003:128)

Melo (2003) agrega que, en líneas generales, el marco legal existente es de carácter moderno y, en aspectos esenciales, es similar a las normas existentes en los países más avanzados. Sin embargo tiene un rasgo central objetable, a saber, la decisión que se tomó de no regular la concentración económica, por ejemplo, de no controlar las fusiones de empresas. Estas fusiones pueden ser fatales para la competencia en un número de ramos. Por otra parte, el INDECOPI tiene limitada autonomía presupuestaria y limitada independencia respecto del Poder Ejecutivo. Además, sus recursos humanos son insuficientes. De acuerdo con Guasch y Rajapatirana (1994), “las agencias encargadas de la política contra las prácticas monopólicas en Colombia y Perú tienen menos de seis profesionales en su nómina. (...) Los presupuestos son limitados y dependen en gran medida del Poder Ejecutivo, en lugar de tener su propia asignación presupuestal independiente por ley como debería ser” (p.18). (Melo, 2003:129)

Por su parte, la OCDE y el BID sostienen que en el Perú se dispone de dos leyes que regulan las dos materias más directamente relacionadas con la defensa de la competencia, a saber, la represión de conductas restrictivas de la competencia por empresas y la abolición de restricciones a la competencia por organismos públicos. La Ley de Defensa de la Competencia es la ley de defensa más convencional de Perú, aplicable a todas las personas naturales y jurídicas que realicen una actividad económica, así como a todas aquellas personas que ejerzan la dirección o la representación de entidades que incurran en actividades ilegales. La ley no prevé un régimen de exención, pero, en virtud de su tenor, sus términos no se aplican a entidades que no realicen actividad económica, quedando excluidas de su alcance, por tanto, los organismos públicos con funciones puramente regulatorias. Por otra parte, la ley no se aplica a las cuestiones de acceso o interconexión en sectores de infraestructuras en régimen monopolístico, que están bajo la jurisdicción de entes reguladores sectoriales. No se prevé ningún régimen especial para las pequeñas empresas, ni para prácticas o conductas no significativas (*regla de minimis*). Además, al igual que un número creciente de países, Perú no hace de la defensa de la competencia el único medio para eliminar regulaciones que restrinjan la competencia. La Ley de Acceso al Mercado de Perú proporciona un medio de oponerse a normas reglamentarias restrictivas de la competencia cuando éstas no estén refrendadas por ley o cuando no guarden una relación razonable con fines autorizados. El Indecopi también vigila el cumplimiento de otras leyes relacionadas de una u otra manera con las reformas de mercado. Debido a que a menudo se alega que las múltiples funciones del Indecopi potencian su capacidad de promover la política de defensa de la competencia y de reformas de mercado, en este apartado también se abordan dichas

leyes, prestándoseles mayor o menor atención según el grado de relación que guarden con asuntos centrales para la defensa de la competencia. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico & Banco Interamericano de Desarrollo, 2007:408-409)

#### 4.3.1.1.5.2 Alcance y efecto de los impuestos

En el indicador Alcance y efecto de los impuestos según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 49 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Bahrein. Mientras que Brasil es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.81. Posición relativa del Perú en el indicador Alcance y efecto de los impuestos del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Bahrein	1
Perú	49
Brasil	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Paraguay que ocupa la posición 21. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Brasil que ocupa la posición 133.

**Tabla 4.82. Posición relativa del Perú en el indicador Alcance y efecto de los impuestos del Global Competitiveness Report 2009-2010, respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Paraguay	21
02	Chile	42
03	Perú	49
04	Venezuela	103
05	Ecuador	107
06	Uruguay	114

07	Colombia	120
08	Bolivia	120
09	Argentina	131
10	Brasil	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Alcance y efecto de los impuestos representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 49 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

La estructura tributaria de un país influye directamente en su crecimiento económico y competitividad. A través de un buen sistema impositivo, el Estado no solo garantiza la generación de recursos suficientes para satisfacer las necesidades de sus ciudadanos y mantener la estabilidad de las finanzas públicas; también moldea los incentivos privados para invertir, generar empleo y explorar alternativas de negocio en nuevos sectores económicos, influyendo directamente en las posibilidades de transformación productiva del país. Cuando un sistema tributario se caracteriza por tener una estructura tarifaria muy alta, un grado de complejidad innecesario, un sistema de exenciones tributarias incoherente con la política económica del Estado, una base impositiva pequeña, y gravámenes excesivos para ciertas inversiones, pone en riesgo la consecución de las metas de crecimiento económico, productividad, equidad y progresividad. Por esta razón, una estructura tributaria adecuada debe procurar, en la medida de lo posible, reducir las distorsiones que generan los tributos sobre las decisiones de los agentes económicos, al tiempo que genere los incentivos para que estos estén en una constante búsqueda por mayores niveles de productividad. (Consejo Privado de Competitividad, 2011:170)

Los impuestos altos y engorrosos aunados a la evasión fiscal generalizada afectan la productividad de diversas maneras. Los impuestos altos pueden menguar los incentivos de las empresas para invertir en tecnología y adoptar otras estrategias que favorezcan la productividad, ya que los impuestos reducen las utilidades que podrían generar dichas inversiones. Asimismo, la evasión fiscal cercena la capacidad del gobierno para invertir en bienes públicos que mejoran la productividad, tales como carreteras y educación. (Pagés, 2010:177)

Pagés (2010) sostiene que, en materia tributaria, el sector empresarial de América Latina se caracteriza por una carga impositiva y una evasión fiscal considerables, lo que a menudo se considera parte de un orden natural. La combinación de impuestos elevados y evasión generalizada tiene efectos adversos sobre la productividad. La evasión puede ser una estrategia de supervivencia de las empresas, que de otro modo quebrarían debido a normativas onerosas y engorrosas. Sin embargo, la combinación de impuestos elevados y marcada evasión fiscal distorsiona las decisiones de las empresas en materia de inversión, reduce la eficiencia de los mercados e impide que los gobiernos inviertan en bienes públicos esenciales lo cual perjudica las posibilidades productivas de una sociedad. Desde este punto de vista, la evasión fiscal es a la vez una consecuencia y una causa de la baja productividad y debe afrontarse en forma directa si se quiere que la productividad de la región crezca. Los impuestos altos y engorrosos aunados a la evasión fiscal generalizada afectan la productividad de diversas maneras. Los impuestos altos pueden menguar los incentivos de las empresas para invertir en tecnología y adoptar otras estrategias que favorezcan la productividad, ya que los impuestos reducen las utilidades que podrían generar dichas

inversiones. Asimismo, la evasión fiscal cercena la capacidad del gobierno para invertir en bienes públicos que mejoran la productividad, tales como carreteras y educación. (Pagés, 2010:177)

Página | 291

Según el *Doing Business* (2009) del Banco Mundial, las tasas impositivas de América Latina y el Caribe son superiores a las de otras regiones. En particular, los impuestos a las ganancias, en promedio, solo son superados por los de África subsahariana. Las bajas recaudaciones tributarias juntamente con las altas tasas impositivas señalan la notoria incidencia de la evasión fiscal (Pagés, 2010:178-179)

Usualmente se aduce que los impuestos a las ganancias, constituidos en su mayor parte por la renta del capital, son ineficaces porque la oferta de capital es muy sensible a los impuestos; por otro lado, los impuestos sobre la renta del trabajo no lo son tanto porque la oferta de mano de obra es menos flexible. Este argumento es menos válido en América Latina y el Caribe porque la evasión fiscal probablemente haga que la renta del trabajo sea muy sensible a las tasas impositivas. No obstante, en la medida en que la oferta de capital siga siendo sensible a los impuestos de la región, las tasas impositivas altas probablemente constituyan una forma ineficaz de gravar a las empresas. Esta situación desfavorable está agravada por el hecho de que los costos de las transacciones relacionadas con los impuestos de la región también se encuentran entre los más elevados del mundo. Por ejemplo, en lo referente a las transacciones anuales que deben llevar a cabo las empresas para efectuar el pago de impuestos, América Latina y el Caribe se ubican cerca de la cifra de África subsahariana, con 35 transacciones anuales. Sin embargo, esta cifra varía ampliamente en los distintos países de la región. En un extremo se encuentran Nicaragua y Venezuela con 64 y 70 transacciones anuales relacionadas con los

impuestos, respectivamente. En el extremo opuesto, Argentina, Ecuador, Perú y República Dominicana requieren menos de 10. (Pagés, 2010:179-180)

Pagés (2010) agrega que una mayor cantidad de transacciones implica que las empresas deben dedicar más tiempo a la preparación, declaración y pago (o retención) de los impuestos. En este sentido, América Latina y el Caribe también figura entre las regiones que más tiempo dedican en comparación con otras regiones del mundo y la diferencia no es trivial. En tanto que las empresas de los países de altos ingresos emplean en promedio 177 horas anuales en transacciones relacionadas con los impuestos, las empresas latinoamericanas emplean 320 horas, siendo superadas solamente por las de Europa oriental y Asia central. Dentro de América Latina y el Caribe, las empresas de Brasil y Bolivia son las que emplean más horas en este tipo de transacciones (2.600 y 1.080, respectivamente). (Pagés, 2010:180-181)

Con relación a los costos que se impone a los contribuyentes, el estudio del World Bank (2010) señala que las obligaciones tributarias<sup>54</sup> imponen altas cargas a los negocios en términos de costos y tiempo, desincentivan potencialmente a la inversión y promueven la informalidad. En el *ranking* global de facilidad para el pago de impuestos, el Perú ocupa el puesto 86 de un total de 183 países. Sin embargo, en el indicador específico que mide el número de horas al año que los contribuyentes destinan a cumplir con las obligaciones tributarias, el Perú ocupa el puesto 153 de 183 países y el puesto 20 entre los 28 países de América Latina. (World Bank, 2010 citado en Arias, 2011:20)

---

<sup>54</sup> Declarar y pagar impuestos, llevar libros de contabilidad con regulaciones tributarias especiales.

#### 4.3.1.1.5.3 Tasa total de impuesto

En el indicador Tasa total de impuesto según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 65 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Qatar. Mientras que Barbados, Chipre, Libia y Malta son los países que ocupan la última posición del indicador (n/a).

**Tabla 4.83. Posición relativa del Perú en el indicador Tasa total de impuesto del Global Competitiveness Report 2009-2010**

Pais	Posición
Qatar	1
Perú	65
Barbados, Chipre, Libia y Malta	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 16. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Argentina que ocupa la posición 127.

**Tabla 4.84. Posición relativa del Perú en el indicador Tasa total de impuesto del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	Pais	Posición
1	Chile	16
2	Ecuador	43
3	Paraguay	46
4	Perú	65
5	Venezuela	103
6	Uruguay	107
7	Brasil	117
8	Bolivia	122
9	Colombia	123
10	Argentina	127

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Tasa total de impuesto representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 65 a nivel mundial y la posición 4 respecto a los países de América del Sur.

Página | 294

La política tributaria también puede alterar la rentabilidad relativa de las diferentes actividades. En este sentido, esta política va más allá de la recaudación con miras a mantener balances macroeconómicos adecuados, para convertirse en un elemento de apoyo al desarrollo de una macroeconomía competitiva. Hay dos aspectos relacionados con la política tributaria que conviene mencionar. El primero es el nivel de la carga tributaria, definida como el porcentaje de ingresos tributarios en relación con el producto interno bruto. En términos generales, una carga tributaria elevada desestimula la actividad privada, en especial la inversión, y reduce la capacidad de demanda del sector. El segundo aspecto es la influencia de la carga tributaria, esto es, ¿quién paga?, ¿cuáles actividades se afectan por impuestos?, ¿cuáles son los escudos fiscales?, ¿cuáles las exoneraciones?. Para una macroeconomía competitiva interesa una estructura tributaria neutra, esto es, que no distorsione la actividad productiva ni discrimine en contra de determinadas actividades. Esta estructura tributaria debe ser simple, de amplia base, con costos administrativos de recaudación bajos y tasas no muy elevadas. Además, es importante que el sistema permita un crecimiento de los ingresos similar, al menos, al de la economía y propicie un cumplimiento voluntario de las obligaciones por parte de los contribuyentes. (De Paula, 1999:15)

Los impuestos altos y engorrosos aunados a la evasión fiscal generalizada afectan la productividad de diversas maneras. Los impuestos altos pueden menguar los incentivos de las empresas para invertir en tecnología y adoptar otras estrategias que

favorezcan la productividad, ya que los impuestos reducen las utilidades que podrían generar dichas inversiones. Asimismo, la evasión fiscal cercena la capacidad del gobierno para invertir en bienes públicos que mejoran la productividad, tales como carreteras y educación. (Pagés, 2010:177)

Arias (2011) señala que las tasas de los impuestos en el Perú son superiores a los promedios de América Latina y el mundo. El IVA (Impuesto General a las Ventas) en Perú de 19% esta 4.6 puntos porcentuales por encima del promedio en América Latina (14.4%) y 3.3 puntos porcentuales por encima del promedio mundial (15.7%); y además es el cuarto más elevado de la región, solo inferior a la de Brasil, Argentina y Uruguay, cuyas tasas son 20%, 21% y 22% respectivamente. Por otra parte, el Impuesto a la Renta en Perú de 30% esta 1.3% puntos porcentuales por encima del promedio de América Latina (28.7%) y 4.7 puntos porcentuales por encima del promedio mundial. (Arias, 2012:18)

Según Roca et al (2002:99) en el Perú probablemente el área tributaria sea uno de los temas menos estables en el país, no solo por la modificación de tasas impositivas y cambios de regímenes, sino, principalmente, por el manejo de las exoneraciones, excepciones, incentivos tributarios y otros, lo que lo convierte en un tema altamente político y sujeto a las presiones de grupos económicos.

El sistema tributario peruano está regulado por diversas normas. El artículo 74 de la Constitución Política del Perú de 1993 establece que los tributos se crean, modifican o derogan exclusivamente por medio de una Ley (o Decreto Legislativo, en caso de

delegación de facultades del Poder Legislativo al Poder Ejecutivo). Esta premisa es aplicable también a las exoneraciones tributarias y establece los principios aplicables de derecho tributario. El Código Tributario es la norma principal del sistema peruano. Dicha norma incluye los principios que guían la aplicación de los tributos, establece la clasificación tributaria, determina las facultades de la Administración Tributaria y el Tribunal Fiscal, y regula los procedimientos tributarios, así como el régimen de infracciones. Los tributos más importantes que gravan a los inversionistas individuales y personas jurídicas son los siguientes: (i) Impuesto a la Renta<sup>55</sup>; (ii) Impuesto General a las Ventas<sup>56</sup>; (iii) Impuesto Selectivo al Consumo<sup>57</sup>; (iv)

<sup>55</sup> *El Impuesto a la renta* es un tributo de periodicidad anual, que se aplica sobre las rentas obtenidas por los contribuyentes domiciliados en el país, sin tener en cuenta la nacionalidad de las personas naturales, el lugar de constitución de las empresas ni la ubicación de la fuente productora. Asimismo, grava a los contribuyentes no domiciliados en el país, sólo con respecto a sus rentas provenientes de fuente peruana. En el caso de empresas, el impuesto antes mencionado se aplica sobre cualquier ganancia o beneficio derivado de operaciones con terceros, así como sobre el resultado por exposición a la inflación determinado al cierre de cada ejercicio económico. Para efectos del impuesto, las rentas afectas se clasifican en las siguientes categorías i) Primera: Rentas producidas por el arrendamiento, subarrendamiento y cesión de bienes; ii) Segunda: Rentas de otros capitales. iii) Tercera: Rentas del comercio, la industria y otras expresamente consideradas por la ley; iv) Cuarta: Rentas del trabajo independiente; y v) Quinta: Rentas del trabajo dependiente y otras provenientes de actividades independientes, expresamente señaladas por la ley. (ProInversión, 2006:181-182)

Las rentas obtenidas por personas jurídicas domiciliadas en el país, se consideran como rentas de tercera categoría y están sujetas a una tasa de 30%. (Estudio Olaechea, 2010:71)

El impuesto a cargo de las personas jurídicas domiciliadas se determinará aplicando la tasa del 30% sobre su renta neta. Adicionalmente pagarán 4,1% sobre toda suma cargada como gasto, que resulte en realidad una disposición indirecta de utilidades, no susceptible de posterior control tributario. El impuesto a cargo de las personas naturales se determinará aplicando sobre su renta neta global anual (la cual no comprende dividendos ni otras rentas percibidas bajo otras formas de distribución de utilidades), la escala progresiva acumulativa siguiente: i) Hasta 27 UIT 15%; ii) Por el exceso de 27 UIT y hasta 54 UIT, 21%; y iii) Por el exceso de 54 UIT, 30%. (ProInversión, 2006:182)

<sup>56</sup> *El Impuesto General a las Ventas (IGV)* es un impuesto que grava el valor agregado en cada transacción realizada en la distintas etapas del ciclo económico, empleando para ello un esquema de débitos y créditos que opera de la siguiente forma: del impuesto calculado por cada contribuyente (al cual se denomina «impuesto bruto»), se deduce el IGV pagado por todas las adquisiciones de bienes y servicios efectuadas (crédito fiscal), de tal manera que sólo la diferencia entre estos dos montos es lo que se paga al Fisco. Este tributo grava el consumo de bienes y de servicios realizado en el país, afectando las siguientes operaciones: i) La venta en el país de bienes muebles; ii) La prestación o utilización de los servicios en el país; iii) Los contratos de construcción; iv) La primera venta de bienes inmuebles que realicen los constructores de los mismos; y v) La importación de bienes. La tasa total del IGV es 19% (Incluye 17% de IGV propiamente y 2% del Impuesto de Promoción Municipal, el cual se cobra junto al primero) (ProInversión, 2006:188)

<sup>57</sup> *El Impuesto Selectivo al Consumo* grava la venta en el país a nivel de productor y la importación de bienes tales como, cigarrillos, bebidas alcohólicas, agua gaseosa y mineral, otros artículos de lujo, combustibles,



Derechos Arancelarios<sup>58</sup> (v) Impuesto Predial (vi) Impuesto a las Transacciones Financieras<sup>59</sup> (vii) Impuesto Temporal a los Activos Netos<sup>60</sup> y (viii) Contribuciones de Seguridad Social. (Estudio Olaechea, 2010:70)

#### 4.3.1.1.5.4 Rigidez de empleo

En el indicador Rigidez de empleo según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 102 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Hong Kong. Mientras que Barbados, Chipre, Libia y Malta son los países que ocupan las últimas posiciones en el indicador (n/a).

**Tabla 4.85. Posición relativa del Perú en el indicador Rigidez de empleo del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Hong Kong	1
Perú	102
Barbados, Chipre, Libia y Malta	n/a

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

juegos de casino y apuestas. Las tasas del impuesto fluctúan entre 0%, 2%, 10%, 17%, 20%, 30% y 125%, según el tipo de bien o servicio. En algunos casos prevé el pago de sumas fijas dependiendo del producto o servicio gravado. (ProInversión, 2006:191)

<sup>58</sup> *Los Derechos Arancelarios* gravan la importación al país de mercancías extranjeras y se calculan sobre el valor CIF de la importación (Derechos Ad Valorem CIF). La actual estructura arancelaria incluye cinco niveles: 0, 4, 7, 12 y 20%. Debido a la sensibilidad de algunos productos agrícolas, se aplica un derecho arancelario adicional temporal de 5 puntos sobre las tasas de 4%, 12% y 20%. En la práctica, en realidad se generan ocho niveles arancelarios. (ProInversión, 2006:193)

<sup>59</sup> *El Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF)* grava una serie de transacciones financieras realizadas a través del sistema financiero peruano, independientemente del monto de la transacción. El ITF pagado es crédito contra el Impuesto a la Renta. Durante el 2010, la tasa del ITF es de 0.05%. A fin de deducir gastos o costos u obtener derecho a crédito fiscal, los contribuyentes deberán utilizar “medios de pago autorizados” a través de empresas del sistema financiero nacional, en transacciones iguales o superiores a S/. 3,500 o US\$ 1,000. (Estudio Olaechea, 2010:83)

<sup>60</sup> *El Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN)* grava el valor de los activos netos de las empresas al 31 de diciembre del año anterior. Las normas que crean este impuesto temporal contienen una lista de activos que pueden ser deducidos a fin de determinar la base imponible. El ITAN se aplica a los contribuyentes que generan rentas de tercera categoría sujetos al régimen general del Impuesto a la Renta (en tal sentido, se incluyen a las sucursales, agencias y otros establecimientos permanentes de personas jurídicas no domiciliadas en el país). La norma establece ciertos supuestos en los cuales el contribuyente está exonerado del ITAN. El ITAN se determinará aplicando la tasa de 0.4% (Olaechea, 2010:84)

En el ámbito regional, los países con mejor posición en el indicador son Chile y Colombia que ocupan la posición 35. Mientras que los países con peor posición en el indicador son Bolivia y Venezuela que ocupan la posición 128.

**Tabla 4.86. Posición relativa del Perú en el indicador Rigidez de empleo del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	35
01	Colombia	35
03	Uruguay	58
04	Argentina	68
05	Brasil	96
06	Perú	102
07	Ecuador	111
08	Paraguay	119
09	Bolivia	128
09	Venezuela	128

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Rigidez de empleo representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 102 a nivel mundial y la posición 102 respecto a los países de América del Sur.

Una definición de la flexibilidad en el mercado de trabajo se refiere a “la capacidad de las empresas de (1) ajustar el nivel empleo y el momento de contratación a cambios en la demanda, (2) variar el nivel de salarios de acuerdo a la productividad y la capacidad de pago, y (3) reasignar a los trabajadores en distintas tareas para enfrentar los cambios en la demanda” (Ozaki, 1999, citado por Downes, 2009). Esta definición básica, entonces, refiere principalmente a la facilidad de ajuste de cantidad, remuneración y asignación del factor trabajo, e implícitamente hace referencia a las

regulaciones legales e institucionales que limitan estos ajustes. (Cruces & Ham, 2010:11)

La rigidez en el mercado laboral se traduce en un costo de contratación de los trabajadores para los empresarios que excede el salario de equilibrio, lo que, al provocar el exceso de oferta de trabajo con respecto a la demanda, genera desempleo. Las excesivas, poco transparentes y, a menudo, contradictorias leyes que tienen como objetivo proteger al trabajador, dejan poco espacio a empresas y trabajadores para negociar contratos que podrían favorecer a ambas partes. Por otra parte, el sesgo de la legislación laboral hacia cláusulas que garantizan la estabilidad en el empleo y dificultan la movilidad laboral generando sobre-costos que pueden limitar la generación de empleo e inducir una excesiva rotación de la mano de obra. (BID 1996 citado en Fujii. 2008:105)

La rigidez del mercado de trabajo también limita las posibilidades de reconvertirse de los trabajadores, afectando tanto la eficiencia de la economía como la equidad por los efectos nocivos en los trabajadores que no pueden reubicarse en la producción (Goldberg y Pavcnik, 2004, 2007 citado en Cruces & Ham, 2010:12).

En rigor, el aumento de la productividad es compatible con una cierta dosis de aumento de la flexibilidad del mercado laboral. Es un complemento de esta última, si la misma se encuentra apropiadamente dosificada. Lo que se detecta empíricamente es que la total ausencia o un significativo exceso de flexibilidad en el mercado laboral se constituyen, como se ha expuesto, en un obstáculo para el aumento de la productividad. Dicho de otro modo: el mercado reacciona bien a medida que se introduce gradualmente mayor flexibilidad hasta un cierto punto, pasado el cual la

mayor flexibilidad del mercado laboral inhibe la inversión en capacitación y el consiguiente aumento de la productividad. (García, 2002: 132)

La condición de flexibilidad en el mercado de trabajo se puede definir como la capacidad de realizar, con escasas o casi nulas restricciones normativas, cambios en la cantidad, estructura, funciones y/o costos del factor trabajo utilizado en el proceso productivo. Se trata de facilitar adaptaciones relativamente rápidas del empleo y los salarios frente a alteraciones coyunturales o estructurales de la economía. (Ibarra, M. & González, L., 2010:37-38)

Página | 300

Cruces y Ham (2010) señalan que la institucionalidad laboral de los países de América Latina es objeto de múltiples presiones desde diferentes direcciones. Por una parte, economías crecientemente integradas a los mercados globales requieren una mayor capacidad de ajuste a cambios tecnológicos y variaciones de la demanda y la oferta, variaciones que tienden a ser más volátiles que en el pasado. En consecuencia, muchos empresarios piden una mayor flexibilidad de las regulaciones del mercado de trabajo, argumentando que esto les permitiría adaptarse eficientemente a estos cambios en las condiciones de mercado. Por otra parte, muchos trabajadores sufren una precarización de sus condiciones laborales, precisamente por una mayor inestabilidad de los empleos e ingresos y una presión hacia la baja de los beneficios sociales. Finalmente, en los países de la región una elevada proporción de los trabajadores sigue siendo excluida de la institucionalidad laboral formal. Esta mayor exposición al mundo, y la creciente precarización y exclusión en el mercado de trabajo deben necesariamente interpretarse en el contexto de las reformas

estructurales implementadas en muchos de los países de la región en la década de 1990. (Cruces, G. & Ham, 2010:9)

Por su parte, García (2002) sostiene que la estrategia de minimización de costos laborales por unidad de trabajo responde a un contexto económico y social y a una determinada visión de las empresas. En los 80s se registra una drástica caída de los salarios reales, y con ello de los costos laborales calculados como múltiplo del costo salarial. En los 90s se introducen, como se expusiera anteriormente, una estabilización de shock y la apertura comercial y financiera con un tipo de cambio real bajo y una elevada tasa de interés real. Esto comprimió el margen de ganancias en transables e hizo insuficiente el espacio generado por la reducción salarial de los 80s. La reforma laboral permitió restablecer parcialmente dicho margen e introdujo un descenso en el costo del despido no arbitrario. Más importante aún, estableció una multiplicidad de contratos flexibles y temporales con menores costos de contratación. El poder de negociación de los sindicatos se redujo abruptamente por múltiples factores, cayendo el porcentaje de sindicalización de los asalariados de 39% a 7%. Se redujeron también los sobrecostos laborales. Pero sobre todo, la discusión pública que precedió, acompañó y se mantuvo después de la reforma laboral hasta el presente, legitimó la idea de que para mejorar competitividad y elevar la producción y el empleo era necesario flexibilizar los contratos laborales y reducir los costos laborales por hora por todas las vías posibles. Muchos agentes captaron este mensaje como la legitimidad de la desregulación de hecho: entendieron que ahora era más fácil contratar un trabajador sin contrato o en negro, que es la manera de alcanzar los costos laborales más bajos. (García, 2002:108)



García (2002) agrega que en la práctica, entonces, la estrategia de reducción de los costos laborales sirvió para dar a las empresas una válvula de escape, parcial pero importante, frente a las presiones de la apertura con un tipo de cambio real bajo y una tasa de interés elevada. Esta visión validó, en forma no premeditada, la expansión de la desregulación de hecho, y no sólo la flexibilidad de derecho. Esto es, la expansión de los ocupados sin contrato, no registrados o en negro. Las dos principales vías a través de las cuales se impulsó un descenso de los costos laborales por hora fueron la reducción de sobrecostos laborales y el desplazamiento masivo de proporciones muy grandes de la fuerza laboral hacia modalidades contractuales de menores costos. (García, 2002:109)

Para el caso peruano, de acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (1999), Perú tenía en 1990 una de las legislaciones laborales más rígidas de América Latina. Entre 1991 y 1995 se llevaron a cabo reformas importantes que flexibilizaron aspectos claves de la legislación laboral, tales como los contratos temporales, los costos de despido, los costos no salariales y los horarios de trabajo. Como consecuencia, Perú es ahora uno de los países de la región con un mercado laboral más flexible (Lora y Pagés, 1997). Sin embargo, aún existen sobrecostos generados por los impuestos sobre la nómina y otras contribuciones, los cuales constituyen un elemento que impide la expansión del empleo formal permanente. El alto nivel de sobrecostos salariales es un obstáculo a la creación de empleo en el sector formal de la economía. Esto lleva a una situación en la que 57.8% del empleo es informal sólo 41.2% corresponde al sector formal. El impacto mayor de los impuestos a la nómina en términos de desempleo (y estímulo a la informalidad) es sobre los trabajadores

menos calificados; aquellos cuya productividad no basta para generar la suma del salario mínimo más los sobrecostos legales correspondientes a dicho nivel de salario. (Melo, 2003:72-73)

Melo (2003) señala que, en definitiva, a pesar del nivel de los sobrecostos salariales, la existencia de formas de contratación alternativas al contrato a término indefinido y la utilización predominante de dichas formas por parte de las empresas hace que, en la práctica, el mercado laboral sea altamente flexible. Es preciso insistir, sin embargo, en que las ventajas de una flexibilidad excesiva pueden ser ilusorias, pues, como ya se indicó, los efectos sobre la acumulación del capital humano y la productividad de los trabajadores son negativos. En primer lugar, la vinculación temporal de los trabajadores deja de estimular la inversión de las empresas en capacitación. En segundo lugar, la percepción por parte del trabajador de que la empresa no está comprometida con su futuro laboral socava una parte de los incentivos para trabajar con disciplina e intensidad. (Melo, 2003:75-76)

#### 4.3.1.1.5.5 Flexibilidad de determinación de salarios

En el indicador Flexibilidad de determinación de salarios según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 39 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Hong Kong. Mientras que Austria es el país que ocupa la última posición en el indicador (133).

**Tabla 4.87. Posición relativa del Perú en el indicador Flexibilidad de determinación de salarios del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Hong Kong	1

Perú	39
Austria	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile que ocupa la posición 20. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Uruguay, que ocupa la posición 132.

**Tabla 4.88. Posición relativa del Perú en el indicador Flexibilidad de determinación de salarios del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	20
02	Perú	39
03	Colombia	60
04	Paraguay	76
05	Bolivia	103
06	Ecuador	108
07	Brasil	110
08	Venezuela	121
09	Argentina	129
10	Uruguay	132

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Flexibilidad de determinación de salarios representa una ventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 39 a nivel mundial y la posición 2 respecto a los países de América del Sur.

La flexibilidad salarial se puede definir como la capacidad de ajustar los salarios de acuerdo con la situación económica de la empresa, de tal manera que en situaciones de baja producción, los salarios puedan disminuir con el fin de evitar la pérdida de empleo; en el caso de una mejora en el nivel de producción de la empresa, ésta

actuaría incrementando los salarios como forma no sólo de retribuir al trabajador por su productividad, sino también para retenerlo. El ajuste de los salarios de acuerdo con la situación económica de la empresa representa una de las principales ventajas por las que pugnan los empresarios en términos de reducción de costos laborales. La flexibilidad salarial presenta también como ventaja que no es necesario tener que despedir a trabajadores porque simplemente los salarios se ajustan a la baja y, de esa forma, se mantiene la misma plantilla [...]. Otra de las ventajas asociadas a la flexibilidad salarial tiene que ver con la posibilidad de lograr un mayor grado de competitividad. Al existir salarios bajos las empresas pueden ofrecer sus bienes y servicios a un precio más competitivo, de tal manera que pueden hacer frente a sus adversarios logrando una mejor situación en la contienda por el dominio del mercado. (Ibarra, M. & González, L., 2010:45)

Un salario negociado significa que dos negociadores llegaron a un acuerdo sobre el reparto del resultado de sus actividades, el cual depende del poder de negociación de cada uno. Bajo este principio básico, las características de los sistemas de negociación colectiva difieren entre países. En general, las revisiones de la literatura indican que el efecto de la negociación colectiva sobre el desempeño de las empresas y el bienestar de los trabajadores depende de las características económicas, institucionales y políticas del momento en que se realizan las negociaciones. Aun cuando existen discusiones metodológicas y de interpretación sobre los resultados obtenidos, existe cierta aceptación de que las negociaciones tienen un efecto positivo sobre el salario de los trabajadores cubiertos y negativo sobre los beneficios de las empresas involucradas. (Amarante & Bucheli, 2011:7-12)

Según O'Connell (1999), que realizó una caracterización de los sistemas de negociación colectiva de seis países de América Latina (Argentina, Brasil, Chile, México, Perú y Uruguay) los sistemas de Argentina, Brasil y México son clasificados como centralizados, pero con una alta intervención estatal. Por su parte, Perú y Chile figuran como sistemas descentralizados, en el primer caso con una alta intervención estatal. Uruguay constituye un caso especial ya que se trata de un sistema descentralizado pero con baja intervención del estado en la acción sindical. (Amarante & Bucheli, 2011:16)

Por su parte la OIT (2008) señala que en la región, la mayor parte de los países no cuentan con un sistema de negociación colectiva desarrollado y reconocido por los actores como un instrumento eficiente para la determinación salarial, lo cual representa una dificultad para enfrentar situaciones de desaceleración económica, así como para que durante las fases de crecimiento se extiendan los beneficios en forma equitativa a los asalariados. (OIT, 2008:6)

Según el BID (2001) los sindicatos ocupan el centro del debate sobre cómo las instituciones del mercado laboral afectan la competitividad y el bienestar de los trabajadores. Por una parte, los sindicatos se consideran esenciales para defender los derechos de los trabajadores y promover mejoras sostenidas en su bienestar. Por otra parte, se considera a los sindicatos como una amenaza para la competitividad de precios, ya que pueden obtener aumentos de salarios por encima de la productividad. ¿Hay datos que prueben estas hipótesis en América Latina? Al negociar en nombre de un gran número de trabajadores, los sindicatos pueden obtener acuerdos laborales



más favorables que si cada trabajador negociara su propio salario. Sin embargo, la participación en los sindicatos ha disminuido en forma constante, tanto en los países industrializados como en América Latina. Según datos del Banco Mundial, la participación en los sindicatos decreció de 39,7% en los años ochenta a 31,2% en los años noventa en los países industriales, y de 24,6% a 15,5% en América Latina. Esta disminución ha reducido la influencia sindical en la determinación de los salarios.

El BID (2001) agrega que las estadísticas de los Estados Unidos y el Canadá sugieren que, históricamente, los trabajadores sindicalizados ganan, en promedio, un 15% más que los que no lo están. Sin embargo, datos recientes sugieren que la diferencia salarial a favor de los trabajadores sindicalizados puede estar en declive y que, al menos en los Estados Unidos, ya no hay diferencia entre trabajadores sindicalizados y no sindicalizados. En América Latina, los datos son poco concluyentes. En México, por ejemplo, los trabajadores no afiliados a sindicatos pueden ganar más que los afiliados. En cambio, en Venezuela y Brasil, los trabajadores que pertenecen a sindicatos ganan salarios superiores a los de los no afiliados. Sin embargo, existen importantes diferencias en los distintos grupos demográficos. En los tres países latinoamericanos mencionados y en los Estados Unidos los salarios de los trabajadores de baja calificación tienden a ser inferiores en los sectores sindicalizados, mientras que en el caso de trabajadores altamente calificados ocurre lo contrario. No está claro qué es exactamente lo que está detrás de estos datos, pero parecería que los sindicatos no incrementan el costo de la mano de obra en el caso de los trabajadores de baja calificación. (BID, 2001:131)

Por último, según el BID (2001) debe destacarse que el efecto del sindicalismo sobre los salarios constituye solo parte de la historia referente a los sindicatos y la

competitividad de precios. El segundo elemento importante es el efecto de los sindicatos sobre la productividad. Si los sindicatos obtienen mayores salarios para sus afiliados a cambio de niveles superiores de productividad pueden incrementar el nivel de vida de los trabajadores sin afectar el costo laboral unitario. Desgraciadamente es poco lo que se sabe acerca del impacto del sindicalismo sobre la productividad en países en desarrollo. (BID, 2001:131-132)

#### 4.3.1.1.5.6 Prácticas de contratación y despido

En el indicador Prácticas de contratación y despido según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 92 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Venezuela es el país que ocupa la última posición en el indicador (133).

**Tabla 4.89. Posición relativa del Perú en el indicador Prácticas de contratación y despido del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	92
Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Colombia que ocupa la posición 79. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Venezuela, que ocupa la posición 133.

**Tabla 4.90. Posición relativa del Perú en el indicador Prácticas de contratación y despido del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

N°	País	Posición
01	Colombia	79
02	Perú	92
03	Paraguay	96
04	Chile	98
05	Brasil	118
06	Uruguay	120
07	Argentina	121
08	Bolivia	127
09	Ecuador	131
10	Venezuela	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Prácticas de contratación y despido representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 92 a nivel mundial y la posición 4 respecto a los países de América del Sur.

La mayor flexibilidad en la contratación y el despido es una reacción a la elevada volatilidad de los mercados de bienes y servicios y les facilita a las empresas a aprovechar oportunidades de mercado, con un impacto favorable en la producción y el empleo. La relevancia de este aspecto de la flexibilidad se refleja en la utilización de diferentes tipos de contratos. (Weller, 2007:61)

Según el Banco Mundial: «las distorsiones más serias del mercado laboral en América Latina se derivan de la intervención gubernamental en la fijación de salarios; del elevado costo de despido, lo que reduce la flexibilidad y dificulta y hace lenta la reestructuración de las empresas; los elevados impuestos sobre nómina, que reducen el empleo formal e inhiben la competitividad internacional de las empresas locales; y la naturaleza de la gestión de las relaciones laborales, que favorecen la confrontación y encarecen los procedimientos para llegar a acuerdos.» (World Bank, 1995 citado en Fujii, 2008:106).

Según el BID (2009) los gobiernos de América Latina y el Caribe han intervenido en el mercado laboral regulando las condiciones de contratación y despido. En consecuencia, las leyes de despido requieren que las empresas cumplan por lo menos dos tipos de regulaciones: notificación previa e indemnización por despido injustificado. Esta legislación tiene por objeto incrementar la estabilidad en el empleo, gravando los despidos. Si bien estas leyes pueden contribuir al bienestar de los trabajadores, también incrementan el costo de la mano de obra y en última instancia reducen las oportunidades de empleo. Estudios recientes han cuantificado el costo monetario de la aplicación de tales leyes en los países de la OCDE y de América Latina y el Caribe. La comparación revela que, sorprendentemente, las regulaciones sobre la estabilidad del empleo son mucho más estrictas en América Latina y el Caribe que en los países de la OCDE. En efecto, el costo previsto de las regulaciones sobre estabilidad en el empleo supera en todos los países de América Latina y el Caribe —con la excepción de Colombia— al promedio de los países de la OCDE. Clasificando nuevamente los países en grupos según el costo de la estabilidad en el empleo, el grupo de costos elevados de estabilidad laboral, caracterizado por disposiciones sobre estabilidad en el empleo que exceden al promedio de América Latina y el Caribe, está integrado por Bolivia, Ecuador, Perú, Costa Rica, Honduras, Chile, México, El Salvador y Argentina. El grupo de costo intermedio, formado por los países cuyo costo de estabilidad en el empleo es inferior al promedio de América Latina y el Caribe pero superior al promedio de la OCDE, está integrado por Venezuela, la República Dominicana, Panamá, Nicaragua, Uruguay, Paraguay y Jamaica. Por último, Colombia es el único país en el grupo de países con

costos inferiores al promedio de la OCDE (aunque el costo de despedir a los trabajadores contratados antes de la reforma laboral de 1991 es bastante elevado). (BID, 2001:125-126)

Roca y otros (2002) señalan que, en lo referido a las prácticas de contratación en el Perú, cualquier inversionista puede contratar y despedir libremente trabajadores de acuerdo con la ley de la oferta y la demanda, con sujeción a lo que establece la Constitución y los convenios nacionales internacionales. La Constitución Política del Perú de 1993 establece que el trabajador tiene derecho a una remuneración equitativa y suficiente que procure, para él y su familia, el bienestar material y espiritual. Las remuneraciones y los beneficios sociales del trabajador tiene prioridad sobre cualquiera otra obligación del empleador. Asimismo, la remuneración mínima es regulada por el Estado con participación de las organizaciones representativas de los trabajadores y de los empleadores. La constitución de 1993 no garantiza la estabilidad laboral, tal como sí lo establecía la Constitución de 1979, solo protege al trabajador contra el despido arbitrario a través de la indemnización o la reposición. En el Perú, se reconoce teóricamente los derechos a la sindicación, negociación colectiva y huelga, pero en la práctica se dificulta su ejercicio. (Roca et al, 2002:62)

Roca y Otros agregan que en 1997, se promulgó la Ley de Productividad y Competitividad Laboral, D.L. 728 y D.S. 003-97-TR, que redefine diversos elementos de la relación laboral a la luz del cambio de la constitución de 1993. Esta ley comprende los capítulos de: contrato de trabajo, periodo de prueba, suspensión del contrato de trabajo, extinción del contrato, derechos del trabajador, de las situaciones especiales, de la terminación del contrato por causas objetivas, de los



contratos de trabajo sujeto a modalidad, de la capacitación laboral y productividad, del trabajo a domicilio y de las empresas especiales. En general, se puede contratar mano de obra a través de contratos de trabajo o a través de contratos de locación de servicios... Atendiendo a su duración, los contratos de trabajo suelen clasificarse de tres tipos: i) plazo indeterminado, ii) sujeto a modalidad o plazo fijo, y iii) a tiempo parcial (menos de cuatro horas diarias). El periodo de prueba es de tres meses y rige para los contratos indefinidos y los de plazo fijo. El despido injustificado luego de superado el periodo de prueba da lugar a la indemnización por despido arbitrario. El trabajador despedido arbitrariamente luego de superado el periodo de prueba tiene derecho a una remuneración y media por año completo de servicios, y dozavos y treintavos según corresponda, por concepto de despido arbitrario. Se puede pactar un periodo de prueba de hasta seis meses, en el caso de trabajadores calificados y los que desempeñan cargos de confianza, y hasta de un año, para los que desempeñan cargos de dirección. (Roca et al, 2002:62)

Según Melo (2003), principal efecto de los altos costos de despido<sup>61</sup> es restarle estímulo a la contratación de trabajadores permanentes y, correspondientemente, incentivar la contratación temporal de trabajadores y otras formas de contratación distintas al contrato normal indefinido. Una encuesta llevada a cabo entre empresarios por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) permitió establecer que 47% de las nuevas contrataciones se efectúa por medio de contratos temporales a

---

<sup>61</sup> En el Perú los costos de despido incluyen dos componentes: la compensación por tiempo de servicio<sup>61</sup> y una indemnización igual a 1,5 salarios mensuales por cada año que el trabajador haya estado vinculado a la empresa. Heckman y Pagés (2002) estiman que estos costos de despido equivalen, en promedio, a 3,80 salarios mensuales, este nivel de costos de despido es el tercero más alto de América Latina. (Melo, 2003:72)



plazo fijo, 22%, por contratos a término indefinido, 7% corresponde a contratos para prácticas preprofesionales o de formación laboral juvenil, 14% a contrataciones bajo la modalidad de proveedor de servicios y 6% a contrataciones a través de empresas de servicios temporales. Para apreciar las motivaciones de los empresarios detrás de la escogencia de las distintas opciones, debe tenerse en cuenta que: 1) la única diferencia entre los contratos temporales y los contratos a término indefinido es que a los primeros no se aplica la indemnización por despido y 2) los contratos de formación laboral juvenil, los convenios de prácticas preprofesionales y los contratos de aprendizaje sólo están afectos a firmar que la lógica económica detrás de la decisión de utilizar estas últimas formas de empleo temporal es lograr eludir los costos no salariales distintos al seguro de salud y que la motivación principal para preferir el contrato temporal en lugar del contrato a término indefinido es evitar el pago de la indemnización por despido. A este respecto, Saavedra (2000) afirma que “aunque no se cuenta con evidencia sistemática, parecería que la estrategia actual de muchas empresas es utilizar los contratos temporales para reducir al mínimo los costos de despido, a través de la suscripción de contratos temporales de muy corto plazo que se renuevan continuamente”. (Melo, 2003:73-74)

Melo (2003) agrega que desde el punto de vista de la competitividad de las empresas, la práctica extendida de acudir a los contratos temporales tiene un efecto neto que probablemente es negativo. Es indudable que las empresas disminuyen sus costos por el no pago de la mencionada indemnización. Pero esos ahorros pueden ser ilusorios, pues los efectos sobre la productividad del trabajador y sobre la acumulación de capital humano son negativos. En primer lugar, la vinculación temporal de los trabajadores no estimula la inversión de las empresas en capacitación. En segundo

lugar, la percepción por parte del trabajador de que la empresa no está comprometida con su futuro laboral socava una parte de los incentivos para trabajar con disciplina e intensidad. (Melo, 2003:74)

#### 4.3.1.1.5.7 Salarios y productividad

En el indicador Salarios y productividad según el Global Competitiveness Report 2009-2010, la economía peruana ocupa la posición 90 de una muestra de 133 países.

El país que ocupa la primera posición en el indicador es Singapur. Mientras que Libia es el país que ocupa la última posición en el indicador (posición 133).

**Tabla 4.91. Posición relativa del Perú en el indicador Salarios y productividad del Global Competitiveness Report 2009-2010**

País	Posición
Singapur	1
Perú	90
Libia	133

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En el ámbito regional, el país con mejor posición en el indicador es Chile, que ocupa la posición 34. Mientras que el país con peor posición en el indicador es Uruguay, que ocupa la posición 131.

**Tabla 4.92. Posición relativa del Perú en el indicador Salarios y productividad del Global Competitiveness Report 2009-2010 respecto a los países de América del Sur**

Nº	País	Posición
01	Chile	34
02	Brasil	68
03	Perú	90
04	Colombia	110
05	Bolivia	119
06	Paraguay	121
07	Argentina	126
08	Ecuador	128
09	Venezuela	129
10	Uruguay	131



Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

El indicador Salarios y productividad representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 90 a nivel mundial y la posición 3 respecto a los países de América del Sur.

Página | 315

La productividad es, a la larga, el determinante primordial del nivel de vida de un país y del ingreso nacional por habitante. La productividad de los recursos humanos determina los salarios, y la productividad proveniente del capital determina los beneficios que obtiene para sus propietarios. (*Doryan et al, 1999:5*)

Según la teoría de los salarios de eficiencia la subida de los salarios aumenta la productividad, ya que los trabajadores están más sanos, ya que tienen la moral más alta o es menos probable que holgazaneen, ya que los buenos trabajadores muestran menos tendencia de irse en busca de otro trabajo o porque unos salarios más altos pueden atraer a trabajadores mejores. Cuando las empresas suben sus salarios para aumentar la productividad, los demandantes de empleo pueden estar dispuestos a hacer cola para conseguir estos puestos de trabajo bien remunerados. (Samuelson & Nordhaus, 2002:622)

La teoría económica indica que en los mercados laborales suficientemente competitivos los salarios<sup>62</sup> se aproximan a la productividad marginal del trabajo. Si

---

<sup>62</sup> También hay otros factores que pueden hacer que las variaciones de los salarios puedan no equipararse a las fluctuaciones de la productividad —incluso aunque exista suficiente competencia— que no se tienen en cuenta en el esquema simplificado antes expuesto. En concreto, los gobiernos o los sindicatos pueden influir en los costos laborales sin tener en cuenta la productividad, por ejemplo estableciendo salarios mínimos, aplicando impuestos o con otras disposiciones que incrementan el costo de la mano de obra.



los salarios son inferiores a dicha productividad, otro empresario podría contratar a un trabajador a un salario mayor y obtener igualmente una ganancia. Si los salarios exceden la productividad, los empresarios incurrirán en pérdidas y, tarde o temprano, despedirán a los trabajadores. En consecuencia, según la teoría, las variaciones en los salarios deben seguir los cambios en la productividad, lo que implica que - salvo por cambios en el tipo de cambio y en la inflación - el costo unitario de la mano de obra debe permanecer relativamente constante a lo largo del tiempo. Sin embargo, no siempre el mercado laboral es suficientemente competitivo como para que los salarios se mantengan cercanos al nivel de productividad. Por lo tanto, de entrada podría observarse que los salarios crecen más rápidamente que la productividad porque su nivel inicial era muy bajo. (BID, 2001:124)

Según el Banco Mundial (2010) en el Perú, el ingreso real no ha mantenido el ritmo con el crecimiento de la productividad laboral durante la última década. Los hechos estilizados entre países sugieren que los incrementos en el ingreso real tienden a reflejar alzas en la productividad laboral a lo largo de periodos prolongados. Este efectivamente fue el caso peruano entre 1997 y 2002. Sin embargo, entre 2002 y 2007, la productividad laboral ha subido 20.4 por ciento en tanto que el ingreso real sólo subió 4.5 por ciento (trabajadores a tiempo completo). Entre 2002 y 2005, el ingreso cayó 14.3 por ciento en tanto que la productividad laboral subía 18.0. Entre 2005 y 2007, cuando el crecimiento económico adquiría una base cada vez más amplia, el salario real subió 22 por ciento mientras que la productividad laboral sólo creció en 1.6 por ciento. (Banco Mundial, 2010:40)

El Banco Mundial (2010) agrega que la relación entre ingreso real y crecimiento de la productividad laboral se debilitó en la segunda parte de la década. En base a la información desagregada de once sectores distintos y once años de datos, se preparó un modelo de regresión de efectos fijos para examinar el grado de asociación existente entre ambas variables. El ejercicio confirmó la existencia de una correlación positiva estadísticamente significativa de 0.33 para el periodo 1997-2007. Dividiendo éste en dos subperiodos e incluyendo una tendencia temporal y efectos fijos a la industria, arrojó un coeficiente de correlación de 0.71 para 1997-2003 y 0.21 para 2004-07, sugiriendo así un debilitamiento de la relación con el paso del tiempo. Este efecto podría estar relacionado con mejoras en la producción debidas a la adopción de nuevas tecnologías, o ser simplemente el resultado de una mayor productividad del capital. Por último, una descomposición sectorial revela un alto grado de comovimiento entre el ingreso y la productividad laboral en agricultura y comercio, mas no en la manufactura. (Banco Mundial, 2010:40-41)

Según Garavito (2010) los estimados más recientes sobre productividad por tamaño de empresa que hemos encontrado han sido hechos por Villarán (2007). Así tenemos que si bien a nivel agregado cada trabajador produce un promedio de 7,000 dólares corrientes en el año 2007, las diferencias por tamaño de empresa son amplias. Mientras los trabajadores de la gran empresa producen 48,000 dólares al año y los de la mediana empresa 27,000, los trabajadores de la pequeña empresa solamente producen 8,000 dólares al año. Si hacemos una suma ponderada, tomando en cuenta la proporción de trabajadores en cada tipo de empresa y asumimos que el sector público tiene la misma productividad que la pequeña empresa, la productividad de un

trabajador de lo que podríamos llamar el «sector moderno» sería de 19,730 dólares al año. Siguiendo con los datos de Villarán, el autor calcula una productividad promedio para los trabajadores independientes, los que trabajan en microempresas y los trabajadores domésticos, de 3,150 dólares al año. Si equiparamos a estos tres sectores con el sector «tradicional» vemos que con este ejercicio grueso de cálculo el sector moderno tiene una productividad promedio que es igual a 6.3 veces la productividad del sector tradicional. En cuanto a los ingresos, las remuneraciones de los trabajadores asalariados son, en general, mayores que las remuneraciones de los trabajadores independientes. Así, mientras a nivel nacional los empleados de los sectores privado y público obtienen en promedio tres veces la remuneración mensual de los trabajadores independientes, en Lima Metropolitana esta relación es de 2 a 1. Este resultado se explicaría por dos factores: en primer lugar, la diferencia de ingresos en el sector rural es más alta que en el sector urbano; en segundo lugar, una proporción pequeña de los trabajadores independientes son profesionales y técnicos y la mayoría de éstos se encuentra en Lima Metropolitana. Sin embargo, la diferencia entre los ingresos mensuales de los obreros y de los trabajadores independientes es mínima en todos los casos. (Garavito, 2010:52-53)

Garavito (2010) concluye que los ingresos están directamente relacionados con la productividad de la empresa y con el nivel educativo de trabajador. Mientras las empresas más grandes tienen la mayor proporción de trabajadores remunerados, formales y con alto nivel de calificación, se da lo contrario en las empresas de menos de diez trabajadores y los independientes no profesionales. Esta brecha de productividades y de ingresos tiene su origen en la sobrepoblación de la economía peruana, en los diferentes niveles de capitalización de las empresas de ambos sectores

y en los diferentes niveles de capital humano de los trabajadores. Adicionalmente, la falta de derechos laborales contribuye a la vulnerabilidad de los trabajadores del sector tradicional (Garavito, 2008). Sin embargo, existen otras causas que explican por qué algunos grupos demográficos y étnicos están más expuestos al desempleo, a tener bajos ingresos y a una caída en la calidad de su puesto de trabajo. (Garavito, 2010:55)

#### **4.3.1.1.6 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental**

Tello (2005) afirma que la importancia para la sostenibilidad de la economía es esencial. La meta del crecimiento económico continuo y auto sostenido en el tiempo requiere además de la propiedad de que este sea sostenible<sup>63</sup>. Para una empresa, según Reinhardt (2002), una estrategia de crecimiento sostenible es aquella que no cambia el valor de sus activos o aquella que no involucra la creación de valor. Las operaciones de las empresas son sostenibles cuando éstas adicionan valor y cuando los insumos y productos son valorados a los costos sociales. De otra manera no serían sostenibles. Estos costos sociales son determinados por las estructuras de costos producidos en el mercado y por la acción del gobierno a través de su política ambiental. (Tello, 2005:101-102)

Glave (2005) sostiene que el Perú, en mérito a su inusual riqueza biológica, ecológica y genética, es considerado un país megadiverso. Tomando en cuenta esta riqueza

---

<sup>63</sup> Desarrollo sostenible significa que las necesidades del presente no comprometan las necesidades de generaciones futuras (Definición de la Comisión Mundial sobre Medio Ambiente y Desarrollo, 2008).

biológica se puede afirmar que es una potencia mundial en diversidad biológica y que es necesario aprovechar económicamente este potencial. Así, luego de ratificar el Convenio de la Diversidad Biológica firmado en la Cumbre de Río de Janeiro (1992), a partir de la Ley Orgánica de Aprovechamiento Sostenible de los Recursos Naturales (1977), la Ley de Conservación de la Diversidad Biológica (1997), y la Estrategia Nacional de Diversidad Biológica (ENDB; 2001), el Gobierno ha ido delineando los principios de política pública para maximizar el aprovechamiento económico de este activo de capital. (Glave, 2005:7)

Glave (2005) agrega que la conservación y uso sostenible de su riqueza natural está basada, casi en su totalidad, sobre regulaciones del tipo comando y control. Nuestra experiencia en el uso de instrumentos económicos (incentivos) para la conservación y uso sostenible de la diversidad biológica y sus elementos no es la más prolífica en la región y suele decirse que nos encontramos rezagados en el uso de instrumentos económicos. Sin embargo, la legislación ambiental en el Perú ha logrado incorporar el principio del “usuario-pagador” (en la Ley Orgánica de Recursos Naturales de 1997), que establece que todo usuario de algún recurso natural paga por su utilización. Los diferentes sectores involucrados aún no logran implementar adecuadamente este principio con miras a definir los “precios correctos” para acceder y utilizar los recursos, pero se han dado avances importantes en energía y minas, y en pesquería. Otra es la situación con respecto al principio “contaminador-pagador”, aprobado en el Código del Medio Ambiente de 1990; una vez derogados una serie de artículos del Código a través de leyes de promoción de la inversión, la contabilidad de los costos sociales por la contaminación no ha sido debidamente internalizada por los sectores económicos, y se los considera como un sobre costo. Es por ello que el



Sistema de Gestión Ambiental se basa en la implementación de instrumentos de regulación directa (“*command and control*”) antes que en el uso de instrumentos o incentivos económicos. Estos últimos se definen como aquellos instrumentos que “afectan los costos y beneficios de acciones alternativas disponibles para los agentes económicos, con el efecto de influenciar el comportamiento en una forma que es favorable para el medio ambiente. Ellos típicamente involucran ya sea transferencias financieras entre las empresas y la comunidad (varios impuestos y cobros, asistencia financiera, cobros al usuario por servicios, impuestos a productos), o la creación real de nuevos mercados (por ejemplo, permisos comerciáveis)”. (Glave, 2005:7-8)

Finalmente Glave (2005 )afirma que, en virtud de lo anterior, y en cumplimiento de lo estipulado en la ENDB y en el Marco Estructural de la Gestión Ambiental (MEGA), el CONAM constituyó en noviembre del 2001 un Grupo Técnico para la identificación y propuesta de incentivos económicos en seis sectores económicos estratégicos: petróleo, minería, forestal, pesquero, industrial y agrario. Luego de que se culminara un informe consolidado de estos estudios, con una propuesta de selección y priorización de instrumentos. (Glave, 2005:8)

En general, el factor cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental representa una desventaja competitiva para la economía peruana, ya que de los 2 indicadores analizados en la presente investigación se encontró que la totalidad de los indicadores constituyen una desventaja competitiva.

Los indicadores que representan desventaja competitiva son: transparencia y claridad de las regulaciones ambientales y flexibilidad de las regulaciones ambientales.



En concreto, las políticas ambientales en Perú, en general, proporciona a las empresas un contexto desfavorable para el incremento de su competitividad.

#### 4.3.1.1.6.1 Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales

En el indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales según el Global Competitiveness Report<sup>64</sup>, la economía peruana ocupa la posición 35 de una muestra de 59 países.

En el ámbito de los países de la Comunidad Andina, Perú tiene la mejor posición en el indicador, mientras que Bolivia (posición 58) es el país que tiene la peor ubicación.

**Tabla 4.93. Posición relativa del Perú en el indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales del Global Competitiveness Report 2000 respecto a los países de la Comunidad Andina**

Nº	País	Posición
01	Perú	35
03	Venezuela	40
02	Colombia	54
04	Ecuador	56
05	Bolivia	58

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2000

Elaboración propia

El indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 35 a nivel mundial y la posición 1 respecto a los países de la Comunidad Andina.

La exigencia del cumplimiento de las regulaciones constituye otro elemento de rigidez. Un país podría tener leyes y regulaciones ambientales estrictas, pero

<sup>64</sup> World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2000. (citado por Van Ginhoven, Carrillo y Araoz. Indicadores de Competitividad para los países andinos: el caso de Perú – Informe Final. 2001)

preocuparse muy poco por hacerlas cumplir. Lo que cuenta no son las leyes, sino su aplicación efectiva y su impacto sobre los costos y el comportamiento. La transparencia y la estabilidad de las regulaciones a través del tiempo están estrechamente relacionadas con este aspecto. Las regulaciones poco claras y que se modifican con frecuencia crean incertidumbre y elevan los costos de cumplimiento, ya que las empresas evitan realizar inversiones en materia ambiental que supongan altos costos iniciales, aun cuando disminuyan los costos de reducción a largo plazo. (Panayotou & Vincent, 2010:27)

Según Acuña (1999), el Perú, como la mayoría de los países latinoamericanos, ha admitido la importancia del medio ambiente y del manejo de los recursos naturales, pero de manera más formal que práctica. Esto se da, en buena medida, por falta de recursos fiscales y por la debilidad de las estructuras institucionales en proceso de consolidación. Por ello, la política ambiental es aún más declarativa que efectiva, pese a que el marco institucional y el marco regulatorio han experimentado un vertiginoso desarrollo en los últimos 10 años. (Acuña, 1999:45)

Acuña (1999) agrega que el Perú tuvo un relativo desarrollo de la institucionalidad y las regulaciones ambientales en los años setenta, siempre orientadas a satisfacer necesidades de carácter sectorial. Se rescata de este período el ensayo institucional de la Oficina Nacional de Evaluación de los Recursos Naturales (ONERN), la que perduró por más de dos décadas hasta comienzo de los noventa, e intentó dar incipientes respuestas de manejo adecuado de los recursos naturales. Un avance de importancia en materia legal se dio a través del proceso de codificación vivido en el país, el que culminó en 1990 con la promulgación del Código del Medio Ambiente y



de los Recursos Naturales, el que contenía la creación de un sistema nacional ambiental, con actores y responsabilidades definidas. Sin embargo, el Código sufrió una serie de reformas en 1991 que alteraron su espíritu y limitaron su campo de actuación. Básicamente, las modificaciones se manifestaron en la aprobación de la Ley Marco de Crecimiento e Inversiones Privadas, la que de alguna manera puso una pausa en la aplicación de los principios contenidos en el código y estuvo orientada a garantizar las inversiones del sector privado. (Acuña, 1999:45)

Finalmente, Acuña (1999) sostiene que el plan de ajuste estructural iniciado en 1992 introdujo significativos cambios políticos y económicos de alto impacto social y ambiental. El derecho no estuvo ajeno a este proceso, dado que la ley se convirtió, en la mayoría de los casos, en el instrumento para promover tales cambios, sin considerar, por lo menos de manera inicial, la variable ambiental. El fomento a las inversiones, con especial énfasis en las actividades extractivas; la privatización de las empresas públicas y el establecimiento de garantías a la propiedad privada como instrumento de seguridad jurídica no fueron acompañados de una política ambiental específica. Las demoras en organizar el esquema institucional, las deficiencias normativas y la tardía reacción para el establecimiento de límites y estándar mínimos, son algunos ejemplos de las experiencias vividas por el país en la última década en materia regulatoria - institucional ambiental. Sin embargo, la decisión política de reaccionar estableciendo un Marco Estructural de Gestión Ambiental (MEGA, 1997 - 1998) a fines de la década, apoyada en parte por la cooperación internacional, ha sido un indicador de cambio hacia un escenario más positivo. (Acuña, 1999:45)

#### **4.3.1.1.6.2 Flexibilidad de las regulaciones ambientales**



En el indicador Flexibilidad de las regulaciones ambientales según el Global Competitiveness Report<sup>65</sup>, la economía peruana ocupa la posición 36 de una muestra de 59 países.

En el ámbito de los países de la Comunidad Andina, Perú tiene la mejor posición en el indicador, mientras que Ecuador (posición 59) es el país que tiene la peor ubicación.

**Tabla 4.94. Posición relativa del Perú en el indicador Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales del Global Competitiveness Report 2000 respecto a los países de la Comunidad Andinos**

Nº	País	Posición
01	Perú	36
03	Venezuela	38
02	Colombia	55
05	Bolivia	57
04	Ecuador	59

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2000

Elaboración propia

El indicador Flexibilidad de las regulaciones ambientales representa una desventaja competitiva para la economía peruana, puesto que Perú ocupa la posición 36 a nivel mundial y la posición 1 respecto a los países de la Comunidad Andina.

Es difícil definir y medir la rigidez de las regulaciones ambientales, ya que éstas varían ampliamente de país a país en términos de objetivos ambientales (estándares), instrumentos reguladores y grado de exigencia de cumplimiento. Las regulaciones ambientales pueden ser estrictas debido ya sea a estándares ambientales demasiado ambiciosos o a instrumentos reguladores drásticos, tales como las tecnologías de

<sup>65</sup> World Economic Forum. Global Competitiveness Report 2000. (citado por Van Ginhoven, Carrillo y Araoz. Indicadores de Competitividad para los países andinos: el caso de Perú – Informe Final. 2001)

reducción obligatorias. Los estándares ambientales estrictos que permiten una gran flexibilidad para la elección de los medios de consecución de los objetivos pueden no resultar tan costosos para las industrias, como sucede con los estándares menos rígidos que no permiten tal flexibilidad. Los países que implementan políticas ambientales eficientes y permiten a sus industrias flexibilidad para responder creativamente tienen más probabilidades de gozar de una articulación positiva entre el medio ambiente y la competitividad que los países que implementan regulaciones rígidas o que se modifican constantemente. (Panayotou & Vincent, 2010:27-28)

Acquatella y Bárcena (2005) señalan que en América Latina y el Caribe, las instituciones reguladoras en materia ambiental enfrentan el creciente reto de diseñar instrumentos de gestión ambiental que sean efectivos y económicamente eficientes para lograr las metas ambientales que se han trazado los países en los planos nacional y local. Se impone la necesidad de cumplir los objetivos que implica la mejoría de la calidad ambiental al menor costo económico posible. Esto se vuelve particularmente patente ante la percepción de que los esquemas regulatorios tradicionales no han conseguido responder en forma adecuada a los procesos de deterioro ambiental que aquejan a la región. Además, en el contexto de restricciones fiscales que predomina en la mayoría de los países latinoamericanos y caribeños, las autoridades ambientales ven limitadas las posibilidades de fortalecer su capacidad mediante la obtención de mayores asignaciones presupuestarias y deben explorar otras opciones para autofinanciar los avances en la gestión ambiental. (Acquatella & Bárcena, 2005:26)

Acquatella y Bárcena (2005) agregan que durante la última década, en el ámbito internacional ha ganado aceptación la alternativa de comenzar a incorporar instrumentos económicos<sup>66</sup> a la gestión ambiental para así complementar los esquemas tradicionales de regulación directa. Esto se debe, fundamentalmente, a que estos instrumentos ofrecen la oportunidad de introducir una mayor flexibilidad mediante incentivos basados en precios/costos, así como también de obtener recaudos para financiar la gestión y las inversiones ambientales a través de fondos específicamente asignados. La flexibilidad que posibilitan estos instrumentos permite a los agentes minimizar el costo de cumplir con la normativa, con la consiguiente reducción del gasto total en que la sociedad debe incurrir para lograr sus metas de calidad ambiental. (Acquatella & Bárcena, 2005:27)

Por su parte, Glave (2005) señala que la fortaleza particular de un instrumento económico depende del grado de flexibilidad que un contaminador tiene para lograr una meta ambiental determinada. Un instrumento económico sólido permitiría que las fuerzas del mercado determinen la mejor manera de cumplir con una meta o norma determinada. En este sentido, los instrumentos económicos pueden disminuir los costos de cumplimiento para la industria, disminuir las cargas administrativas sobre el sector público; mejorar las condiciones ambientales; y por último, mejorar las

---

<sup>66</sup> En general, los principales instrumentos económicos actualmente en uso para la protección y la gestión ambientales son los cargos, los impuestos ambientales, las tarifas por incumplimiento de la normativa, los sistemas de depósito-reembolso, la obligación de pago cuando se determina responsabilidad jurídica por daños ambientales, los sistemas de permisos transables, los bonos condicionados al desempeño ambiental y los subsidios otorgados a actividades vinculadas a la protección ambiental. Esta batería de instrumentos económicos viene a complementar los esquemas de regulación directa (estándares de calidad ambiental, normas sobre emisiones y descargas, licencias de operación, otros) y los mecanismos de fiscalización, que constituyen la columna vertebral de toda regulación ambiental. (Acquatella & Bárcena, 2005:28-29)

condiciones de salud humana, lo que a su vez mejora la productividad económica y disminuye los costos del cuidado de la salud. Adicionalmente, la aplicación de instrumentos económicos ofrece al menos dos ventajas distintivas sobre las aproximaciones de tipo comando y control para tratar con una limitada credibilidad en la aplicación de las normas y con la falta de capacidades de monitoreo. La primera ventaja de usar las fuerzas del mercado en vez de regulaciones y la amenaza de sanciones es que el gobierno puede alentar a las compañías e industrias a “autovigilarse” ellas mismas en orden a permanecer competitivas o mantener su participación de mercado. La segunda ventaja es que el gobierno puede poner la “presión” sobre las industrias para probar que ellas están cumpliendo con los límites ambientales a través de monitoreos independientes y auditorías a las plantas. (Glave, 2005:10)

Según Glave (2005), en el Perú, los estudios sobre la implementación de incentivos económicos para la gestión medio ambiental han sido por demás escasos. No obstante, existen 3 estudios que sirven de antecedentes al respecto.

El primero de estos estudios es el del Banco Mundial (Huber, R. y otros 1998) acerca de la experiencia comparativa de en el uso de instrumentos económicos en once países de América Latina y el Caribe. Dentro de los hallazgos claves de este estudio se pueden mencionar los siguientes: i) Ha habido una experimentación considerable con instrumentos económicos en América Latina; ii) El papel histórico principal de los instrumentos económicos en América Latina es generar rentas; iii) La conciencia pública es baja y la incertidumbre es alta lo que se constituye en una limitación real para la rápida implementación de instrumentos económicos complejos. iv) Los instrumentos económicos no constituyen un sustituto para los procedimientos



regulatorios de comando y control; v) Existen restricciones institucionales generalizadas a la implementación de instrumentos económicos: déficit presupuestal, inexperiencia, jurisdicción o competencias poco claras, falta de voluntad política, etc.; vi) La intensidad administrativa de los instrumentos económicos es alta; vii) Hay oportunidades para introducir permisos negociables en América Latina; no obstante, una limitación importante para su implementación es encontrar una asignación inicial equitativa; viii) Los programas de recaudación de fondos son más exitosos cuando los impuestos o incentivos están vinculados a los mecanismos de recolección existentes, y cuando los montos son puestos a disposición de las autoridades descentralizadas para programas ambientales o para el fortalecimiento institucional; y ix) La defensa hecha por el consumidor mediante medidas voluntarias y la presión pública juegan un papel potencialmente crítico como un instrumento económico en los países de América Latina. (Glave, 2005:10-11)

En segundo lugar, el documento “Desafíos y propuestas para la implementación más efectiva de instrumentos económicos en la gestión ambiental de América Latina y el Caribe: El caso de Perú” de CEPAL (Tolmos, R. 2002), se centra en responder dos preguntas, principalmente: ¿qué barreras enfrenta la implementación efectiva de instrumentos económicos en el Perú? y ¿cuáles instrumentos se consideran de mayor viabilidad de aplicación, dado los marcos y capacidades institucionales prevalecientes en el Perú?. Los principales hallazgos de esta investigación fueron los siguientes: i) Hay un sesgo hacia la creación de nuevos instrumentos económicos antes que a cambiar el status quo que prevalece con respecto a los que están vigentes; ii) Existe una complementariedad entre los instrumentos económicos y los mecanismos de comando y control; iii) Los cobros y tarifas han sido establecidos con propósitos de

recaudación sobre la base de criterios administrativos antes que para el logro de objetivos ambientales; iv) Existen barreras políticas al ajuste de los niveles de las tarifas y cobros vigentes; v) Faltan equipos de profesionales con experiencia en procesos participativos de diseño e implementación de instrumentos económicos para la gestión ambiental; vi) Existe una falta de recursos financieros para efectuar los estudios de base correspondientes; vii) Existe un pobre o nulo entendimiento sobre la relación entre la política ambiental y la política fiscal en el Perú. (Glave, 2005:11-12)

Finalmente, Glave (2005) señala que el estudio de CONAM (Anderson, R. y otros 2000) aporta nuevos criterios para la implementación de instrumentos económicos. Este trabajo evalúa doce instrumentos económicos, en primera instancia, a la luz de cinco criterios denominados “intrínsecos”: eficiencia económica o potencial de ahorro de costos, eficacia ambiental, efectos distributivos, incremento de ingresos fiscales y estimulación de cambio tecnológico e innovación. Seguidamente, el estudio evalúa los instrumentos en una segunda ronda, pero esta vez empleando criterios de implementación, relacionados con el entorno institucional, tales como aceptabilidad política, capacidad institucional y facilidad administrativa de la implementación, marco legal existente y por último aplicaciones en otros países. Este estudio concluye que los únicos tres instrumentos que podrían tener una implementación inmediata son los siguientes: i) Una tarifa sobre el contenido de azufre en los combustibles; ii) Un sistema de devolución de depósito por baterías; y iii) Un sistema de subsidios para neumáticos. En un plazo más largo, se afirma que podría trabajarse en la implementación de los siguientes instrumentos económicos: i) Un impuesto diferencial sobre la gasolina con plomo, respecto a la gasolina sin plomo; ii) Una estructura de tarifas diferenciales para el ingreso a parques nacionales y áreas

protegidas; y iii) Requerimientos de reporte de la liberación de contaminantes.  
(Glave, 2005:12)

#### **4.3.1.2 Los factores internos al ámbito de las empresas**

En esta sección se presenta el estado de los factores de competitividad internos al ámbito de las empresas, la cual se trabajó a base de la información obtenida del trabajo de campo de la presente investigación.

##### **4.3.1.2.1 La dotación y calidad de los recursos humanos**

La fuerza laboral del sector industria manufactura de la región Apurímac está compuesta principalmente por trabajadores con nivel de instrucción básico, un poco más de tres cuartos de la población de trabajadores tiene como grado de instrucción el nivel primario y secundario (12.1% y 65.5% respectivamente); por su parte solo un cuarto de la población de trabajadores tiene como grado de instrucción el nivel técnico y superior (16.7% y 5.7% respectivamente).

En general, la población de trabajadores del sector no posee formación especializada y/o capacitación técnica laboral relacionada con la actividad realizada, solo el 23% recibió capacitación específica para las labores que desempeña, lo que pone en evidencia que el sector cuenta principalmente con personal no calificado.

Por otra parte, las empresas del sector por lo general no desarrollan programas de capacitación y entrenamiento, solo el 34.5% de empresas capacita a sus trabajadores. Asimismo, tampoco realizan programas de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías, pues solo el 15.5% de empresas desarrolla tales programas de formación.

Finalmente, las empresas del sector en general no realizan inversiones en capacitación y entrenamiento, solo el 16.1% de empresas invierte en capacitación.

En concreto el sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por contar con una fuerza laboral no calificada con nivel de instrucción básico (primaria y secundaria). Además, las empresas del sector no invierten en capacitación y tampoco desarrollan programas de capacitación.

El actual estado del factor dotación y calidad de recursos humanos representa una desventaja competitiva para las empresas del sector industria manufactura.

#### 4.3.1.2.1.1 Nivel de educación de trabajadores

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por la abundancia de trabajadores con educación secundaria, ya que el 65.5% de su fuerza laboral tiene como grado de instrucción el nivel secundario. Por otra parte, el 16.7% tiene como grado de instrucción el nivel técnico, mientras que el 12.1% como tiene como grado de instrucción el nivel primario y solo el 10% tiene como grado de instrucción el nivel superior.

Los datos muestran que los trabajadores del sector industria manufactura de la región cuentan con un nivel de instrucción esencialmente básico, puesto que tres cuartos de la población laboral tiene educación básica, mientras que solo un cuarto de la población laboral tiene educación técnica y superior.

**Tabla 4.95. Grado de instrucción de los Trabajadores**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	21	12.1	12.1	12.1
Secundaria	114	65.5	65.5	77.6

Técnico	29	16.7	16.7	94.3
Superior	10	5.7	5.7	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.1.2 Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada

El sector industria manufactura de la región Apurímac se destaca por la abundancia de trabajadores no calificados y/o capacitados, ya que el 70.7% de su masa laboral no posee formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad que realiza. Mientras que solo el 29.3% de la población laboral si posee calificación y/o capacitación para la actividad que realiza.

Los datos muestran que la mano de obra del sector industria manufactura de la región es básicamente no calificada y/o capacitada, y más bien este sector se caracteriza por tener a trabajadores con nivel de instrucción básico que aprenden el oficio en el mismo centro de trabajo por medio del procedimiento ensayo-error en la mayoría de casos sin seguir un programa de capacitación e introducción. Esta situación evidentemente afecta la productividad laboral del sector.

**Tabla 4.96. Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin formación y/o capacitación especializada	123	70.7	70.7	70.7
Con formación y/o capacitación especializada	51	29.3	29.3	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.1.3 Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no desarrollar programas de capacitación. Los datos obtenidos en la investigación señalan que solo el 34.5% de empresas desarrolla programas de capacitación, mientras que el 65.5% no desarrolla tales programas.

Respecto a las empresas que sí desarrollan programas de capacitación, se encontró que el 36.1% desarrolla tales programas más de dos veces al año, el 32.8% dos veces al año, mientras que el 6.6%, 3.3% y el 2.3% una vez cada 3 o más años, una vez cada dos años y una vez al año respectivamente. Asimismo, también se encontró que los programas de capacitación son desarrollados principalmente por instituciones superiores o técnicas e instituciones gubernamentales, seguidas por la misma empresa (16.7%), empresa privada – consultor (11.7%), ONG (3.3%) y otros (28.3%).

**Tabla 4.97. Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación de personal**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla programas de capacitación de personal	114	65.5	65.5	65.5
Sí desarrolla programas de capacitación de personal	60	34.5	34.5	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### **4.3.1.2.1.4 Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento**

El sector industria manufactura de la región Apurímac se destaca por no tener como prioridad invertir en programas de capacitación y entrenamiento.

La investigación realizada encontró que sólo el 16.1% de empresas del sector realiza inversiones en capacitación y entrenamiento, mientras que el 83.9% no realiza tales inversiones.

**Tabla 4.98. Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No invierte en programas de capacitación y entrenamiento	146	83.9	83.9	83.9
Sí invierte en programas de capacitación y entrenamiento	28	16.1	16.1	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.1.5 Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por prestarle poca atención a la capacitación de su personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías.

La investigación realizada encontró que solo el 15.5% de empresas realiza programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías, mientras que el 84.5% no realiza tales programas y actividades de formación.

**Tabla 4.99. Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción	147	84.5	84.5	84.5

Sí realiza programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción	27	15.5	15.5	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2 La tecnología

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general poseen maquinarias y equipos con un periodo de antigüedad relativamente bajo (no mayor a 10 años), sin embargo no cuentan con últimas con últimas tecnologías (o tecnología de vanguardia). El periodo de renovación de las maquinarias y equipos es considerablemente largo (mayor a 15 años).

En general, las empresas del sector no desarrollan actividades de cooperación inter empresarial o institucional para el desarrollo tecnológico, pues solo el 13.8% de empresas realiza tales actividades de cooperación.

Finalmente, las empresas del sector comúnmente no tienen acceso a los servicios de teléfono e internet, solo el 27% de empresas cuenta con teléfono y el 20.7% de empresas tiene acceso a internet. Asimismo, Las empresas del sector habitualmente no hacen uso intensivo de las tecnologías de información y comunicación (TICs) en su actividades empresariales, pues solo el 5.7% de empresas emplea intensivamente las TICs.

En concreto el sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por no contar con tecnología de vanguardia. Las empresas del sector cuentan con maquinarias y equipos con un periodo de antigüedad relativamente bajo; y el periodo de renovación de los mismos es relativamente largo. Asimismo, las empresas no



cuentan con acceso a los servicios de teléfono e internet, y tampoco hacen uso de las tecnologías de información y comunicación (TICs).

El actual estado del factor tecnología representa una desventaja competitiva para las empresas del sector industria manufactura.

#### 4.3.1.2.2.1 Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se destacan por poseer maquinarias y equipos con un promedio de antigüedad relativamente bajo, ya que un poco más del 80% de empresas cuenta con maquinarias y equipos cuya antigüedad no supera los 10 años.

Los datos obtenidos en la investigación muestran que el 57.5% de empresas cuenta con maquinarias y equipos con un antigüedad entre 5 y 10 años, el 25.9% de empresas cuenta con maquinarias y equipos con una antigüedad entre 0 y 5 años, el 10.3% de empresas cuenta con maquinarias y equipos con una antigüedad entre 10 y 15 años, el 4.6% de empresas cuenta con maquinarias y equipos con una antigüedad entre 15 y 20 años, y el 1.7% de empresas cuenta con maquinarias y equipos con una antigüedad mayor a 20 años.

**Tabla 4.100. Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Más de 20 años	3	1.7	1.7	1.7
Entre 15 y 20 años	8	4.6	4.6	6.3
Entre 10 y 15 años	18	10.3	10.3	16.7
Entre 5 y 10 años	100	57.5	57.5	74.1
Entre 0 y 5 años	45	25.9	25.9	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.2 Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por no poseer maquinarias y equipos de vanguardia o última tecnología.

Las cifras obtenidas en la investigación muestran que el 100% de empresas del sector no disponen de últimas tecnologías (o tecnología de vanguardia) en lo que se refiere a maquinarias y equipos, por el contrario cuentan con tecnología desfasada y en la mayoría de casos son de segundo uso.

**Tabla 4.101. Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No dispone de últimas tecnologías	174	100.0	100.0	100.0
Si dispone de últimas tecnologías	0	0.00	0.00	100.00
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.3 Promedio de periodo de tiempo de renovación de y/o cambio de maquinarias y equipos

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por tener un periodo de renovación de maquinarias y equipos relativamente largo, ya que dos tercios de las empresas realizan tal renovación entre 15 y más años.

Los datos obtenidos en la investigación señalan que el 48.9% de empresas renueva y/o cambia sus maquinarias y equipos en el intervalo de tiempo comprendido entre 15 y 20 años, el 20.1% en el intervalo de tiempo comprendido entre 10 y 15 años, el 14.9% en el intervalo de tiempo comprendido entre 5 a 10 años, 10.3% en el

intervalo de tiempo comprendido entre 5 y 10 años, y el 5.7% en el intervalo de tiempo comprendido entre 0 y 5 años.

**Tabla 4.102. Promedio de periodo de tiempo de renovación y/o cambio de maquinarias y equipos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 20 a más años	26	14.9	14.9	14.9
Entre 15 y 20 años	85	48.9	48.9	63.8
Entre 10 y 15 años	35	20.1	20.1	83.9
Entre 5 y 10 años	18	10.3	10.3	94.3
Entre 0 y 5 años	10	5.7	5.7	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.4 Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no desarrollan actividades de cooperación con fines de desarrollo tecnológico.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 13.8% de empresas del sector desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional para desarrollo tecnológico, mientras que el 86.2% de empresas no desarrolla ninguna actividad de cooperación.

**Tabla 4.103. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para desarrollo tecnológico**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional	150	86.2	86.2	86.2
Si desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional	24	13.8	13.8	100.0

<i>Total</i>	174	100.0	100.0	
--------------	-----	-------	-------	--

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.5 Porcentaje de empresas con acceso a teléfono

Página | 340

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por tener una baja tasa de acceso y uso del servicio de teléfono.

Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 27% de empresas del sector cuenta con teléfono, mientras que el 73% no cuenta con teléfono.

**Tabla 4.104. Porcentaje de empresas que cuentan con teléfono**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuenta con teléfono	127	73.0	73.0	73.0
Sí cuenta con teléfono	47	27.0	27.0	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.6 Porcentaje de empresas con acceso internet

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por tener una baja tasa de acceso y uso del servicio de internet.

Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 20.7% de empresas del sector tiene acceso a internet, mientras que el 79.3% no tiene acceso a internet.

**Tabla 4.105. Porcentaje de empresas que tienen acceso a internet**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No tiene acceso a internet	138	79.3	79.3	79.3
Sí tiene acceso a internet	36	20.7	20.7	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.2.7 Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por no hacer un uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales.

Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 5.2% de empresas del sector hace uso intensivo de las TICs, mientras que el 94.8% no hace uso intensivo de las TICs.

**Tabla 4.106. Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No hace uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales	165	94.8	94.8	94.8
Sí hace uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales	9	5.2	5.2	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.3 La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters

En general, en el sector industria manufactura de la región Apurímac la coordinación entre agentes económicos es casi inexistente, son muy pocas las empresas que forman parte de pendiente alguna forma de coordinación empresarial, pues solo el 12.1% de empresas participa de alguna forma de coordinación empresarial, la mayoría de ellas trabajan de manera independiente, aislada y desarticulada.

Las empresas del sector comúnmente no desarrollan actividades de colaboración. Solo el 20.7% de empresas desarrolla actividades de colaboración con proveedores, el 10.3% de empresas desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas

y conexas, y solo el 3.4% de empresas desarrolla actividades de colaboración con distribuidores.

En concreto, las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por trabajar de manera aislada y desarticula; y por no desarrollar actividades de colaboración tanto con proveedores, industrias relacionadas y conexas, así como con distribuidores.

El actual estado del factor dotación y calidad de recursos humanos representa una desventaja competitiva para las empresas del sector industria manufactura.

#### **4.3.1.2.3.1 Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial**

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por trabajar de manera independiente, aislada y desarticulada.

Los datos encontrados en la investigación señalan que el solo el 12.1% de empresas del sector forma parte de alguna forma de coordinación empresarial, mientras que el 87.9% de empresas no forma parte de alguna forma de coordinación empresarial.

Respecto a las empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial, se encontró que el 85.7% es parte de una asociación, 14.3% forma parte de otras formas de coordinación empresarial.

**Tabla 4.107. Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
No forma parte de alguna forma de coordinación empresarial	153	87.9	87.9	87.9
Sí forma parte de alguna forma de coordinación empresarial	21	12.1	12.1	100.0

<i>Total</i>	174	100.0	100.0	
--------------	-----	-------	-------	--

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.3.2 Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores

Página | 343

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no realizar actividades de colaboración con proveedores.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 20.7% de empresas del sector desarrolla actividades de colaboración con proveedores, mientras que el 79.3% de empresas no desarrolla ninguna actividad de colaboración con proveedores.

**Tabla 4.108. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla actividades de colaboración con proveedores	138	79.3	79.3	79.3
Sí desarrolla actividades de colaboración con proveedores	36	20.7	20.7	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.3.3 Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no desarrollar actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 10.3% de empresas del sector desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas, mientras que el 89.7% de empresas no desarrolla ninguna actividad de colaboración con industrias relacionadas o conexas.



**Tabla 4.109. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas	156	89.7	89.7	89.7
Sí desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas	18	10.3	10.3	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.3.4 Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no desarrollar actividades de colaboración con distribuidores.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 3.4% de empresas del sector desarrolla actividades de colaboración con distribuidores, mientras que el 96.6% de empresas no desarrolla ninguna actividad de colaboración con distribuidores.

**Tabla 4.110. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla actividades de colaboración con distribuidores	168	96.6	96.6	96.6
Sí desarrolla actividades de colaboración con distribuidores	6	3.4	3.4	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4 Las prácticas empresariales



El factor prácticas empresariales en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac presenta las siguientes características:

En lo referido al ámbito de gerencia y dirección, las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por tener una población de administradores y/o gerentes con un nivel de instrucción esencialmente básico-técnico sin formación y/o estudios especializados en gestión de negocios.

Respecto al ámbito de planeación, las empresas del sector por lo general no realizan actividades formales de planificación, no hacen uso de un plan estratégico y tampoco establecen de manera formal y escrita sus objetivos y estrategias organizacionales.

En lo referente al ámbito de organización, en general las empresas del sector no hacen uso de un organigrama, no realizan división formal del trabajo, no agrupan sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo y tampoco establecen de manera formal canales de comunicación y coordinación internos.

En cuanto al ámbito de estrategia competitiva, las empresas del sector por lo general procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva, destacándose entre ellas la estrategia de diferenciación.

Sobre el ámbito de marketing, las empresas del sector por lo general no hacen uso de un plan de negocios, no realizan segmentación de mercado, no realizan actividades intensivas de marketing, no realizan actividades ni inversiones en promoción y tampoco realizan estudios de mercado.

Respecto al ámbito de finanzas, las empresas del sector por lo general no implementan un flujo de caja, no hacen uso de la contabilidad, no elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias, y tampoco hacen uso de los estados



financieros para evaluar su situación financiera. La única práctica que hacen en lo que respecta a este aspecto es el registro y control de los costos de producción.

En lo referido al ámbito de operaciones, en general las empresas del sector no realizan planeación agregada, no hacen uso de pronósticos, no desarrollan programas de control de calidad, no implementan planes de abastecimiento, no establecen ni documentan formalmente sus procesos de producción, no implementan programas de gestión y control de operaciones y tampoco implementan sistemas de inventarios.

Finalmente, en cuanto al ámbito de innovación, las empresas del sector lo general no innovan ni desarrollan nuevos productos y tampoco realizan inversiones en investigación y desarrollo para innovar productos, procesos productivos y de gestión.

En concreto, las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, en general, no hacen uso de manera extensiva ni intensiva de las prácticas empresariales, pues del total de 29 prácticas consultadas a las empresas del sector en el estudio se encontró que las empresas solo hacen uso de 02 prácticas empresariales.

El actual estado del factor dotación y calidad de recursos humanos representa una desventaja competitiva para las empresas del sector industria manufactura.

#### **4.3.1.2.4.1 Grado de instrucción o formación del administrador o gerente de la empresa**

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por tener una población de administradores y/o gerentes con un nivel de instrucción esencialmente básico-técnico.

Los datos encontrados en la investigación muestran que el 36.8% de empresas del sector cuentan con administradores y/o gerentes con grado de instrucción secundaria;



el 28.7% cuenta con administradores y/o gerentes con grado de instrucción universitaria concluida; el 24.1% cuenta con administradores y/o gerentes con grado de instrucción técnica; el 5.7% cuenta con administradores y/o gerentes con grado de instrucción universitaria no culminada; y el 4.6% cuenta con administradores y/o gerentes con grado de instrucción primaria.

**Tabla 4.111. Grado de instrucción del administrador o gerente de la empresa**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Primaria	8	4.6	4.6	4.6
Secundaria	64	36.8	36.8	41.4
Técnica	42	24.1	24.1	65.5
Universitaria no culminada	10	5.7	5.7	71.3
Universitaria concluida	50	28.7	28.7	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.2 Porcentaje de empresas que tienen administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios

El sector industria manufactura de la región Apurímac se caracteriza por tener una población de administradores y/o gerentes sin formación y/o estudios especializados en administración o gestión de negocios.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo 42% de empresas del sector cuentan con administradores y/o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios, mientras que el 58% cuenta con administradores y/o gerentes sin formación y/o estudios en administración o gestión de negocios.

**Tabla 4.112. Porcentaje de empresas que cuentan con administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Sin formación y/o estudios en administración o gestión de negocios	101	58.0	58.0	58.0
Con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios	73	42.0	42.0	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.3 Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se destacan por no realizar actividades formales de planificación.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo 18.4% de empresas del sector realiza actividades formales de planificación, mientras que el 81.6% de empresas no realiza alguna actividad formal de planificación.

**Tabla 4.113. Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza actividades formales de planificación	142	81.6	81.6	81.6
Sí realiza actividades formales de planificación	32	18.4	18.4	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.4 Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no implementar y usar un plan estratégico.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 14.4% de empresas del sector implementa y hace uso un plan estratégico, mientras que el 85.6% de empresas no implementa y tampoco hace uso de un plan estratégico.

**Tabla 4.114. Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuenta con Plan Estratégico	149	85.6	85.6	85.6
Sí cuenta con Plan Estratégico	25	14.4	14.4	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.5 Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita los objetivos y estrategias empresariales

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no establecer de manera formal y escrita sus objetivos y estrategias organizacionales.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 6.3% de empresas establecen periódicamente de manera formal y escrita sus objetivos y estrategias organizacionales, mientras que el 93.7% de empresas no establece formalmente ni escrita sus objetivos y estrategias organizacionales.

**Tabla 4.115. Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita objetivos y estrategias**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No establece de manera formal y escrita objetivos y estrategias	163	93.7	93.7	93.7
Sí establece de manera formal y escrita objetivos y estrategias	11	6.3	6.3	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.6 Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se destacan por no implementar ni hacer uso de un organigrama.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 5.2% de empresas implementa y hace uso de un organigrama, mientras que el 94.8% de empresas no implementa y tampoco hace uso de un organigrama.

**Tabla 4.116. Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuenta con organigrama	165	94.8	94.8	94.8
Sí cuenta con organigrama	9	5.2	5.2	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.7 Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se destacan por no realizar una división formal del trabajo.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 16.7% de empresas realiza división formal de trabajo, mientras que el 83.3% de empresas no realiza división formal de trabajo.

**Tabla 4.117. Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza división formal de trabajo	145	83.3	83.3	83.3
Sí realiza división formal de trabajo	29	16.7	16.7	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.8 Porcentaje de empresas que agrupan formalmente sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no agrupar sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo 7.5% de empresas del sector agrupa formalmente sus actividades en departamentos, aéreas o unidades de trabajo, mientras que 92.5% de empresas no agrupa sus actividades en departamentos, aéreas o unidades de trabajo.

**Tabla 4.118. Porcentaje de empresas que agrupan formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No agrupa formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo	161	92.5	92.5	92.5
Sí agrupa formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo	13	7.5	7.5	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.9 Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac se caracterizan por no tener establecidos de manera formal canales de comunicación y coordinación internos.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 2.9% de empresas del sector tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, aéreas o unidades de trabajo, mientras que el 97.1% de empresas no tienen establecidos formalmente tales canales de comunicación y coordinación.

**Tabla 4.119. Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
--	------------	------------	-------------------	----------------------

No tiene establecido formalmente canales de comunicación y coordinación	169	97.1	97.1	97.1
Sí tiene establecido formalmente canales de comunicación y coordinación	5	2.9	2.9	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.10 Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva.

Los datos encontrados en la investigación muestran que el 95.4% de empresas procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva, mientras que el 4.6% de empresas no procura implementar ninguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva.

Respecto a las empresas que procuran implementar alguna estrategia genérica se encontró que el 82.2% se orienta hacia la estrategia de diferenciación y el 15.8% se orienta hacia la estrategia de liderazgo de costos.

**Tabla 4.120. Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva	8	4.6	4.6	4.6
Sí procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva	166	95.4	95.4	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.11 Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan ni hacen uso de un plan de negocios.

Los datos encontrados en la investigación muestran que sólo 12.1% de empresas del sector implementa y hace uso de un plan de negocios, mientras que el 87.9% de empresas no implementa ni tampoco hace uso de un plan de negocios.

**Tabla 4.121. Porcentaje de empresas que cuentan con Plan de Negocios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No cuenta con plan de negocios	153	87.9	87.9	87.9
Sí cuenta con plan de negocios	21	12.1	12.1	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.12 Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan planeación agregada.

Los datos encontrados en la investigación muestran que sólo el 38.5% de empresas del sector realiza planeación agregada, mientras que el 61.5% no realiza planeación agregada.

**Tabla 4.122. Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza planeación agregada	107	61.5	61.5	61.5
Sí realiza planeación agregada	67	38.5	38.5	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.13 Porcentaje de empresas que registran y controlar sus costos de producción

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general registran y controlan sus costos de producción.

Los datos encontrados en la investigación señalan que 73.6% de empresas registra y controla sus costos de producción, mientras que el 26.4% no registra ni tampoco controla sus costos de producción.

**Tabla 4.123. Porcentaje de empresas que registran y controlar sus costos de producción**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No mantiene control sobre los costos de producción	46	26.4	26.4	26.4
Sí mantiene control sobre los costos de producción	128	73.6	73.6	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.14 Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan ni tampoco hacen uso de un flujo de caja.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 36.2% de empresas del sector implementan y hacen uso de un flujo de caja, mientras que el 63.8% de empresas no implementa ni tampoco hace uso de un flujo de caja.

**Tabla 4.124. Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No hace uso del flujo de caja	111	63.8	63.8	63.8
Sí hace uso del flujo de caja	63	36.2	36.2	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.15 Porcentaje de empresas hacen uso de la contabilidad

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no hacen uso de la contabilidad.

Los datos encontrados en la investigación muestran que sólo el 37.4% de empresas del sector hace uso de la contabilidad, mientras que el 62.6% de empresas no hace uso de la contabilidad.

**Tabla 4.125. Porcentaje de empresas que practican la contabilidad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No hace uso de la contabilidad	109	62.6	62.6	62.6
Sí hace de la contabilidad	65	37.4	37.4	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.16 Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no innovan ni tampoco desarrollan nuevos productos.

Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 11.5% de empresas innova y desarrolla permanente nuevos productos, mientras que el 88.5% de empresas no innova ni mucho menos desarrolla permanentemente nuevos productos.

**Tabla 4.126. Porcentaje de empresas que innovan desarrollan permanentemente nuevos productos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla permanente nuevos productos	154	88.5	88.5	88.5
Sí desarrolla permanentemente nuevos productos	20	11.5	11.5	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.17 Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan segmentación de mercado.

Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 8.6% de empresas del sector realiza segmentación de mercado, mientras que el 91.4% de empresas no realiza segmentación de mercado.

**Tabla 4.127. Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado.**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza segmentación de mercado	159	91.4	91.4	91.4
Sí realiza segmentación de mercado	15	8.6	8.6	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.18 Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan actividades intensivas de marketing.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 2.9% de empresas del sector realiza actividades intensivas de marketing, mientras que el 97.1% de empresas no realiza actividades intensivas de marketing.

**Tabla 4.128. Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza actividades intensivas de marketing	169	97.1	97.1	97.1
Sí realiza actividades intensivas de marketing	5	2.9	2.9	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.19 Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones en promoción

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan actividades ni tampoco inversiones en promoción tanto para la misma empresa como para los productos que ofrece.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 36.2% de empresas del sector realiza actividades e inversiones de promoción, mientras que el 63.8% de empresas no realiza actividades ni mucho menos inversiones en promoción.

**Tabla 4.129. Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones de promoción**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza actividades e inversiones de promoción	111	63.8	63.8	63.8
Sí realiza actividades e inversiones de promoción	63	36.2	36.2	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.20 Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan ni tampoco hacen uso de pronósticos.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 20.7% de empresas del sector implementa y hace uso de pronósticos, mientras que el 79.3% de empresas no implementa y ni tampoco hace uso de pronósticos.

**Tabla 4.130. Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No implementa y no hace uso de	138	79.3	79.3	79.3

pronósticos				
Sí implementa y hace uso de pronósticos	36	20.7	20.7	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.21 Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan estudios de mercado ni tampoco revisan los estudios elaborados por otras empresas o instituciones.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 4% de empresas del sector realiza estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborado por otras empresas o instituciones, mientras que el 96% de empresas no realiza ni mucho menos revisa estudios elaborados por otras empresas o instituciones.

**Tabla 4.131. Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisan estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza estudios de mercado y/o no revisa estudios de mercado	167	96.0	96.0	96.0
Sí realiza estudios de mercado y/o no revisa estudios de mercado	7	4.0	4.0	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.22 Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no desarrollan programas ni actividades de control de calidad.



Los datos encontrados en la investigación señalan que solo el 19.5% de empresas del sector desarrolla programas y actividades de control de calidad, mientras que el 80.5% de empresas no desarrolla programas ni actividades de control de calidad.

**Tabla 4.132. Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No desarrolla programas y actividades de control de calidad	140	80.5	80.5	80.5
Sí desarrolla programas y actividades de control de calidad	34	19.5	19.5	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.23 Porcentaje de empresas que implementan planes y programas de abastecimiento

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan planes y ni programas de abastecimiento.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 8.6% de empresas del sector implementa planes y programas de abastecimiento, mientras que el 91.4% de empresas no implementa planes ni programas de abastecimiento.

**Tabla 4.133. Porcentaje de empresas que tienen implementados programas y planes de abastecimiento**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No tiene implementados programas y planes de abastecimiento	159	91.4	91.4	91.4
Sí tiene implementados programas y planes de abastecimiento	15	8.6	8.6	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.24 Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no establecen ni mucho menos documentan formalmente sus procesos de producción.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 11.5% de empresas establecen y documentan formalmente sus procesos de producción, mientras que el 88.5% de empresas no establece ni menos aún documenta formalmente sus procesos de producción.

**Tabla 4.134. Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No establece y tampoco documentada sus procesos de producción	154	88.5	88.5	88.5
Si establece y tampoco documenta sus procesos de producción	20	11.5	11.5	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.25 Porcentaje de empresas implementan programas de gestión y control de operaciones

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan programas de gestión y control de operaciones.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo 7.5% de empresas del sector implementa programas de gestión y control de operaciones, mientras que el 92.5% de empresas no implementa ningún programa de gestión y control de operaciones.

**Tabla 4.135. Porcentaje de empresas que implementan programas de gestión y control de operaciones**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No implementa programas de gestión y control de operaciones	161	92.5	92.5	92.5
Si implementa programas de gestión y control de operaciones	13	7.5	7.5	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.26 Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no realizan inversiones en investigación y desarrollo.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 2.9% de empresas del sector invierten en I&D para innovar productos y procesos productivos y administrativos, mientras que el 97.1% de empresas no realiza inversiones en I&D para innovar productos y procesos productivos administrativos.

**Tabla 4.136. Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No realiza inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos administrativos	169	97.1	97.1	97.1
Si realiza inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos administrativos	5	2.9	2.9	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.27 Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 14.9% de empresas del sector elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias, mientras que el 85.1% de empresas no elabora balances periódicos de pérdidas y ganancias.

**Tabla 4.137. Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias	148	85.1	85.1	85.1
Sí elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias	26	14.9	14.9	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.28 Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 12.1% de empresas del sector hace uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera, mientras que el 87.9% de empresas no hace uso de de los estados financieros para evaluar su situación financiera.

**Tabla 4.138. Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No hace uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera	153	87.9	87.9	87.9

Sí hace uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera	21	12.1	12.1	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.1.2.4.29 Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios

Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac por lo general no implementan sistemas de inventarios.

Los datos encontrados en la investigación muestran que solo el 32.8% de empresas implementa sistemas de inventarios, mientras que el 67.2% de empresas no implementa sistemas de inventarios.

**Tabla 4.139. Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
No implementa sistemas de inventarios	117	67.2	67.2	67.2
Sí implementa sistemas de inventarios	57	32.8	32.8	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 4.3.2 Grado de desarrollo de los factores de competitividad

En la presente sección se mide el grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. Esta medición se realizó en función a la Metodología de Medición planteada en la presente investigación (ver Anexo 04).

Según la metodología que plantea la presente investigación, los factores de competitividad pueden alcanzar un grado de desarrollo en una escala de 1 a 5<sup>67</sup>.

<sup>67</sup> Donde: 1 = Muy bajo; 2 = Bajo; 3 = Medio; 4 = Alto; 5 = Muy alto

### 4.3.2.1 Los factores externos al ámbito empresarial

El grupo de factores externos al ámbito empresarial alcanza un grado de desarrollo Medio. El factor entorno macroeconómico de la economía alcanza grado de desarrollo medio, el factor eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales grado de desarrollo medio, el factor eficiencia del funcionamiento de las instituciones grado de desarrollo bajo, el factor dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada grado de desarrollo bajo, el factor cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica grado de desarrollo medio, y el factor propiedades óptimas de la política ambiental grado de desarrollo medio.

**Tabla 4.140. Grado de desarrollo de los factores externos al ámbito empresarial**

GRUPO DE FACTORES/FACTOR	Grado de Desarrollo	
<i>Factores externos al ámbito empresarial</i>	<b>3</b>	<b>Medio</b>
El entorno macroeconómico de la economía	3	Medio
El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales	3	Medio
La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones	2	Bajo
La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada	2	Bajo
El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica	3	Medio
El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental	3	Medio

Elaboración propia

En concreto, el mediocre desempeño de los factores de competitividad externos al ámbito empresarial, definitivamente, obstaculiza el incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector.

#### 4.3.2.1.1 El entorno macroeconómico de la economía

El factor *entorno macroeconómico de la economía* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Medio*.

Dentro del factor, se observa que el indicador Superávit/déficit del Gobierno alcanza grado de desarrollo muy alto; los indicadores Inflación y Deuda pública alcanzan grado de desarrollo alto; el indicador Tasa de ahorro nacional alcanza grado de desarrollo medio; y el indicador Spread en la tasa de interés alcanza grado de desarrollo muy bajo.

**Tabla 4.141. Grado de desarrollo de factor entorno macroeconómico de la economía**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>Entorno macroeconómico de la economía</i>			<b>3</b>	<b>Medio</b>
Superávit/Déficit del Gobierno	24	133	<b>5</b>	<i>Muy alto</i>
Tasa de Ahorro Nacional	59	133	<b>3</b>	<i>Medio</i>
Inflación	45	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>
Spread en la tasa de interés	124	133	<b>1</b>	<i>Muy bajo</i>
Deuda pública	39	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Los indicadores que contribuyen de manera positiva al desempeño global del factor son superávit/déficit de gobierno, inflación y deuda pública.

El indicador superávit/déficit de gobierno (datos duros) señala que la economía peruana tiene una balanza presupuestaria gubernamental de 2.40 expresada como porcentaje del PIB. En tanto, el indicador inflación (datos duros) señala que la variación porcentual anual del índice de precios al consumidor de la economía peruana es de 5.8 (promedio anual). Asimismo, el indicador deuda pública (datos duros) señala que la deuda pública bruta de Perú es de 24.00 expresada como porcentaje del PBI.



Por otra parte, los indicadores que afectan negativamente al desempeño global del factor son tasa de ahorro nacional y spread en la tasa de interés.

El indicador tasa de ahorro nacional (datos duros) indica que la economía peruana tiene una deuda pública bruta de 23.3 expresada como porcentaje del PBI. Mientras que el indicador spread en la tasa de interés (datos duros) señala que en el Perú la tasa media de interés diferencial entre las tasas de los préstamos típicos y depósito es de 20.2.

En concreto, los indicadores asociados al factor entorno macroeconómico señalan que, si bien los indicadores superávit/déficit de gobierno, inflación y deuda pública alcanzan un buen desempeño; todavía hay mucho que hacer en términos de la contribución de los indicadores tasa de ahorro nacional y spread en la tasa de interés a la competitividad, ya que estos indicadores tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor entorno macroeconómico de la economía contribuye solamente de manera parcial al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, ya que mientras un grupo de indicadores favorece el incremento de la competitividad, el otro grupo de indicadores representa un obstáculo para la competitividad.

#### **4.3.2.1.2 El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales**

El factor *grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Medio*.



Dentro del factor, se observa que los indicadores sofisticación del mercado financiero, facilidad de acceso a préstamo, disponibilidad de capital de riesgo e índice de derechos legales alcanzan grado de desarrollo Alto; el indicador Cobertura del sistema financiero alcanza grado de desarrollo Medio; y el indicador penetración del sistema financiero alcanza grado de desarrollo Muy bajo.

**Tabla 4.142. Grado de desarrollo de factor eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.</i>			<b>3</b>	<b>Medio</b>
Sofisticación del mercado financiero	49	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>
Facilidad de acceso a préstamos	43	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>
Disponibilidad de capital de riesgo	52	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>
Índice de derechos legales	36	133	<b>4</b>	<i>Alto</i>
Cobertura del sistema financiero	15	24	<b>3</b>	<i>Medio</i>
Penetración del sistema financiero	21	24	<b>1</b>	<i>Muy bajo</i>

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010; CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú

Elaboración propia

Los indicadores que contribuyen de manera positiva al desempeño global del factor son sofisticación del mercado financiero, facilidad de acceso a préstamos, disponibilidad de capital de riesgo e índice de derechos legales.

El indicador sofisticación del sistema financiero, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo evaluaría el nivel de sofisticación de los mercados financieros en su país?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 4.7 en una escala de 1 a 7<sup>68</sup> (puntuación superior al promedio mundial 4.3), esto indica que el nivel de sofisticación del sistema financiero peruano es alto. En tanto, el indicador facilidad de acceso a

<sup>68</sup> Donde: 1 = pobre para los estándares internacionales; 7 = excelente para los estándares internacionales

préstamos, que se construyó en base a la pregunta ¿Es fácil obtener un préstamo bancario en su país con sólo un buen plan de negocio y sin ninguna garantía?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.4 en una escala de 1 a 7<sup>69</sup> (puntuación superior al promedio mundial 3.1), lo cual indica que en el Perú es relativamente fácil acceder a un préstamo bancario. Por su parte el indicador disponibilidad de capital de riesgo, que se construyó en base a la pregunta ¿qué tan fácil es para los emprendedores con proyectos innovadores pero arriesgados obtener capital de riesgo?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.0 en una escala de 1 a 7<sup>70</sup> (puntuación superior al promedio mundial 2.9), esto indica que en el Perú es relativamente fácil para los emprendedores obtener capital de riesgo para sus proyectos innovadores. Asimismo, el indicador índice de derechos legales (datos duros) señala que en Perú el grado de protección jurídica de los prestatarios y los derechos de los prestamistas es de 7 en una escala del 0 al 10 (mejor), lo cual indica que el Perú alcanza niveles altos de protección jurídica de los derechos de prestatarios y acreedores.

Por otra parte, los indicadores que afectan negativamente al desempeño global del factor son cobertura del sistema financiero y penetración del sistema financiero.

El indicador cobertura del sistema financiero<sup>71</sup> señala que la región Apurímac tiene un índice de cobertura de 5.4, mientras que Moquegua la región con mejor desempeño en el indicador tiene un índice de 14.96 y el promedio nacional es de 7.51, los datos presentados indican que Apurímac alcanza niveles bajos de cobertura

---

<sup>69</sup> Donde: 1 = muy difícil; 7 = muy fácil

<sup>70</sup> Donde: 1 = muy difícil; 7 = muy fácil

<sup>71</sup> El indicador se calcula mediante la relación:

Número de oficinas de empresas bancarias / Población del departamento x 100 000

financiera. En tanto, el indicador penetración del sistema financiero<sup>72</sup> señala que la región Apurímac tiene un índice de penetración de 0.02, mientras que Lima y Callao la región con mejor desempeño en el indicador tiene un índice de 1.35 y el promedio nacional es de 0.11, estas cifras indican que Apurímac alcanza niveles muy bajos de penetración financiera.

En concreto, los indicadores asociados al factor eficiencia y funcionamiento de los mercados sistema financiero señalan que, si bien los indicadores sofisticación del mercado financiero, facilidad de acceso a préstamos, disponibilidad de capital de riesgo e índice de derechos legales alcanzan un buen desempeño; todavía hay mucho que hacer en términos de la contribución de los indicadores cobertura del sistema financiero y penetración del sistema financiero a la competitividad, ya que estos indicadores tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero contribuye solamente de manera parcial al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, ya que mientras un grupo de indicadores favorece el incremento de la competitividad, el otro grupo de indicadores representa un obstáculo para la competitividad.

#### **4.3.2.1.3 La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones**

---

<sup>72</sup> El indicador se calcula mediante la relación:  
Créditos y depósitos (nuevos soles) / Producto Bruto Interno Corriente (nuevos soles)

El factor *calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Bajo*.

Dentro del factor, se observa que los indicadores favoritismo en las decisiones gubernamentales, transparencia de la política de gobierno y costo necesario para iniciar un negocio alcanzan grado de desarrollo medio; los indicadores derechos de propiedad, independencia judicial, eficiencia del marco legal en la solución de controversias y número de trámites necesarios para iniciar un negocio alcanzan grado de desarrollo bajo; y los indicadores protección de la propiedad intelectual, carga de regulación de gobierno y tiempo requerido para iniciar un negocio alcanzan grado de desarrollo muy bajo.

**Tabla 4.143. Grado de desarrollo de factor calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.</i>			<b>2</b>	<b>Bajo</b>
Derechos de propiedad	87	133	2	<i>Bajo</i>
Protección de la propiedad intelectual	116	133	1	<i>Muy bajo</i>
Independencia Judicial	109	133	2	<i>Bajo</i>
Carga de regulación de gobierno	119	133	1	<i>Muy bajo</i>
Eficiencia del marco legal en la solución de controversias	100	133	2	<i>Bajo</i>
Favoritismo en las decisiones gubernamentales	68	133	3	<i>Medio</i>
Transparencia de la política de gobierno	74	133	3	<i>Medio</i>
Número de trámites necesarios para iniciar un negocio	85	133	2	<i>Bajo</i>
Tiempo requerido para iniciar un negocio	116	133	1	<i>Muy bajo</i>
Costo necesario para iniciar un negocio	14	24	3	<i>Medio</i>

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010; CENTRUM - PUCP. Índice de Competitividad Regional del Perú; Consejo Nacional de Competitividad. Índice de Competitividad Regional 2008

Elaboración propia



En general, la totalidad de indicadores asociados al factor afectan negativamente al desempeño global del mismo.

El indicador derechos de propiedad, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo calificaría la protección de los derechos de propiedad, incluyendo los activos financieros, en su país?, señala que en Perú obtuvo un puntaje de 4.00 en una escala de 1 a 7<sup>73</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.5), esto indica que en Perú la protección de los derechos de propiedad es débil. En tanto el indicador protección de la propiedad intelectual, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo calificaría la protección de la propiedad intelectual, incluidas las medidas de lucha contra la falsificación, en su país?, señala que el Perú obtuvo un puntaje de 2.5 en una escala de 1 a 7<sup>74</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 3.8), lo cual indica la protección de la propiedad intelectual en el Perú es débil. Por otra parte, el indicador independencia judicial, que se construyó en base a la pregunta ¿En qué medida es el poder judicial en el país independiente de las influencias de los miembros del gobierno, ciudadanos o empresas?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 2.9 en una escala de 1 a 7<sup>75</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.1), esto indica que en el Perú el Poder Judicial no es independiente, y por el contrario se encuentra influenciado por intereses particulares. A su vez el indicador carga de regulación de gobierno, que se construyó en base a la pregunta ¿Qué tan difíciles/rígidos son los requerimientos administrativos del gobierno para la conformación de un negocio en su país (permisos, regulaciones, reportes, etc.)?, señala que Perú obtuvo una

---

<sup>73</sup> Donde: 1 = muy débil; 7 = muy fuerte

<sup>74</sup> Donde: 1 = muy débil; 7 = muy fuerte

<sup>75</sup> Donde: 1 = altamente influenciado; 7 completamente independiente

puntuación de 2.5 en una escala de 1 a 7<sup>76</sup> (puntuación inferior al promedio mundial), lo cual indica que en Perú los procedimientos para la conformación de un negocio son rígidos. Por su parte, el indicador eficiencia del marco legal en la solución de controversias, que se construyó en base a la pregunta ¿Qué tan eficiente es el marco legal en su país para las empresas privadas en la solución de controversias?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.0 en una escala de 1 a 7<sup>77</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 3.8), esto indica que en Perú el marco legal es ineficiente para la solución de controversias. En tanto, el indicador favoritismo en las decisiones gubernamentales, que se construyó en base a la pregunta ¿En qué medida los funcionarios del gobierno en su país muestran favoritismo a las empresas y las personas con buenas conexiones al decidir sobre las políticas y los contratos?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.0 en una escala de 1 a 7<sup>78</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 3.3), lo cual indica que en Perú los funcionarios del gobierno muestran favoritismo a ciertas empresas y personas. A su vez el indicador transparencia de la política de gobierno, que se construyó en base de la pregunta ¿Qué tan fácil es para las empresas del país obtener información acerca de los cambios en las políticas gubernamentales y regulaciones que afectan a sus actividades?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 4.1 en una escala de 1 a 7<sup>79</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.3), esto indica que en Perú es difícil para las empresas obtener información sobre los cambios en las políticas gubernamentales y regulaciones que afectan a sus actividades. En tanto el indicador número de trámites necesarios para

---

<sup>76</sup> Donde: 1 = extremadamente difícil o rígido; 7 = para nada difícil o rígido

<sup>77</sup> Donde: 1 = muy ineficiente, 7 = muy eficiente

<sup>78</sup> Donde: 1 = siempre muestran favoritismo; 7 = nunca muestran favoritismo

<sup>79</sup> Donde: 1 = imposible; 7 = muy fácil

iniciar un negocio señala que en el Perú la cantidad de trámites requeridos para poner en marcha un negocio es 10, mientras que en Canadá (país con mejor desempeño mundial) es 1 y en Paraguay es 7 (país con mejor desempeño respecto a los países de América del Sur). Asimismo, el indicador tiempo requerido para iniciar un negocio señala que en el Perú el número de días necesarios para iniciar un negocio es 65, mientras que en Nueva Zelanda (país con mejor desempeño mundial) es 1 y en Chile es 27 (país con mejor desempeño respecto a los países de América del Sur). Finalmente, el indicador costo necesario para iniciar un negocio<sup>80</sup> señala que la región de Apurímac obtuvo un puntaje de 0.4347 en una escala de 0 a 1, mientras que Puno, la región con mejor desempeño, obtuvo un puntaje de 1.00, los datos presentados indican que en Apurímac el costo para iniciar un negocio es elevado.

En concreto, los indicadores asociados al factor calidad de los servicios y grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones señalan que hay mucho que hacer en términos de la contribución de estos indicadores a la competitividad, puesto que tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, en lugar de ello representa un obstáculo para la competitividad.

---

<sup>80</sup> El indicador se calcula como:

- Costo para iniciar un negocio

Se le asigna un valor negativo, para reflejar que el ideal es tener un número bajo de procedimientos. Se utiliza como proxy el costo necesario para obtener una licencia de funcionamiento en cada municipio capital de provincia.

#### 4.3.2.1.4 La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada

El factor *dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Bajo*.

Dentro del factor, se observa que el indicador calidad del suministro eléctrico alcanza grado de desarrollo Medio; los indicadores calidad de infraestructura total, calidad de carreteras, calidad de infraestructura de transporte aéreo, líneas telefónicas, energía eléctrica y carga transportada por vía aérea alcanzan grado de desarrollo Bajo; y los indicadores red vial nacional y comunicaciones alcanzan grado de desarrollo Muy bajo.

**Tabla 4.144. Grado de desarrollo del factor Dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada</i>			<b>2</b>	<b>Bajo</b>
Calidad de infraestructura total	102	133	2	<i>Bajo</i>
Calidad de carreteras	93	133	2	<i>Bajo</i>
Calidad de infraestructura de transporte aéreo	87	133	2	<i>Bajo</i>
Calidad del suministro eléctrico	69	133	3	<i>Medio</i>
Líneas telefónicas	87	133	2	<i>Bajo</i>
Red vial	23	24	1	<i>Muy bajo</i>
Energía eléctrica	20	24	2	<i>Bajo</i>
Carga transportada por vía aérea	17	24	2	<i>Bajo</i>
Comunicaciones	22	24	1	<i>Muy bajo</i>

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

En general, la totalidad de indicadores asociados al factor afectan negativamente al desempeño global del mismo.



El indicador calidad de la infraestructura total, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo evaluaría la infraestructura general (el transporte, telefonía, energía, etc.) en el país?, señala que Perú obtuvo una puntuación de 3.0 en una escala de 1 a 7<sup>81</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.1), esto indica que en Perú la infraestructura general es poco desarrollada. En tanto el indicador calidad de carreteras, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo evaluaría las carreteras en su país?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 2.9 en una escala de 1 a 7<sup>82</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 3.9), lo cual significa que en Perú las carreteras son poco desarrolladas. Por otra parte, el indicador infraestructura de transporte aéreo, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo evaluaría la infraestructura de transporte aéreo de pasajeros en su país?, señala que Perú obtuvo una puntuación de 4.1 en una escala de 1 a 7<sup>83</sup>, (puntuación inferior al promedio mundial), esto indica que en Perú la infraestructura de transporte aéreo es poco desarrollada. A su vez el indicador calidad del suministro eléctrico, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo afecta la calidad del suministro de electricidad en su país (falta de interrupciones y la falta de fluctuaciones de voltaje) en comparación con la de otros países?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 4.7 en una escala de 1 a 7<sup>84</sup> (puntuación apenas superior al promedio mundial 4.6), lo cual indica que en Perú la calidad del suministro eléctrico no cumple con los estándares más altos del mundo y está dentro del promedio mundial. Por su parte, el indicador líneas telefónicas (datos duros) señala que en Perú el número de líneas telefónicas fijas activas por cada 100

---

<sup>81</sup> Donde: 1 = muy poco desarrollado; 7 = extensa y eficiente a las normas internacionales

<sup>82</sup> Donde: 1 = muy poco desarrollado; 7 = extensa y eficiente a las normas internacionales.

<sup>83</sup> Donde: 1 = muy poco desarrollado; 7 = bien desarrollado y eficiente a las normas internacionales.

<sup>84</sup> Donde: 1 = peor que en la mayoría de los otros países; 7 = cumple con los estándares más altos en el mundo.

habitantes es de 10.2, mientras que en Suiza (país con mejor desempeño mundial) es de 64.2 y en Uruguay (país con mejor desempeño respecto a los países de América del Sur) es de 28.6. En tanto, el indicador red vial señala que la región Apurímac obtuvo un puntaje de 6.52, mientras que Lambayeque, región con mejor desempeño, obtuvo un puntaje de 71.12. A su vez el indicador energía eléctrica señala que en Apurímac se genera 42.20 GW.h de energía eléctrica, mientras que el Lima y Callao se genera 11,917.11 GW.h y el promedio nacional es de 1,361.33. Asimismo, el indicador carga transportada vía aérea<sup>85</sup> señala que la región Apurímac obtuvo un puntaje de 0.3041 en una escala de 0 a 1, mientras que Lima y Callao, la región con mejor desempeño, obtuvo el puntaje de 1.00. Finalmente el indicador comunicaciones señala que la región Apurímac obtuvo un puntaje de 8.79, mientras que Lima y Callao, región con mejor desempeño, obtuvo un puntaje de 8.79.

En concreto, los indicadores asociados al factor dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada señalan que hay mucho que hacer en términos de la contribución de estos indicadores a la competitividad, puesto que tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, en lugar de ello representa un obstáculo para la competitividad.

---

<sup>85</sup> El indicador considera que la carga que se embarca o desembarca en los aeropuertos de la región, son un proxy de la infraestructura aeroportuaria. El resultado se expresa en cientos de toneladas métricas. Se calcula como: (movimiento de carga nacional en kilos + movimiento general de carga internacional en kilos) / 1000

#### 4.3.2.1.5 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica

El factor *grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Medio*.

Dentro del factor, se observa que los indicadores alcance y efecto de los impuestos y flexibilidad de determinación de salarios alcanzan grado de desarrollo Alto; los indicadores Eficacia de la política antimonopolio y tasa total de impuesto alcanzan grado de desarrollo Medio; y los indicadores rigidez de empleo, prácticas de contratación y despido, y salarios y productividad alcanzan grado de desarrollo Bajo.

**Tabla 4.145. Grado de desarrollo de Factor cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.</i>			3	Medio
Eficacia de la política antimonopolio	70	133	3	Medio
Alcance y efecto de los impuestos	49	133	4	Alto
Tasa total de impuesto	65	133	3	Medio
Rigidez de empleo	102	133	2	Bajo
Flexibilidad de determinación de salarios	39	133	4	Alto
Prácticas de contratación y despido	92	133	2	Bajo
Salarios y productividad	90	133	2	Bajo

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2009-2010

Elaboración propia

Los indicadores que contribuyen de manera positiva al desempeño global del factor son alcance y efecto de impuestos y flexibilidad en la determinación de salarios.

El indicador alcance y efecto de impuestos, que se construyó en base a la pregunta ¿Qué impacto tiene el nivel de impuestos en su país sobre los incentivos para trabajar

o invertir?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.7 en una escala de 1 a 7<sup>86</sup> (puntuación superior al promedio mundial 3.6), esto indica que en Perú el impacto que tiene el nivel de impuestos no limita los incentivos para trabajar o invertir. Asimismo, el indicador flexibilidad en la determinación de salarios, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo son generalmente establecidos los salarios en su país?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 5.4 en una escala de 1 a 7<sup>87</sup> (puntuación superior al promedio mundial 4.9), lo cual indica que en Perú la determinación de salarios corresponde a cada empresa en particular.

Por otra parte, los indicadores que afectan negativamente al desempeño global del factor son eficacia de la política antimonopolio, tasa total de impuesto, rigidez de empleo, prácticas de contratación y despido, y salarios y productividad.

El indicador eficacia de la política antimonopolio, que se construyó en base a la pregunta ¿En qué medida la política antimonopolio promueve la competencia en su país?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.9 en una escala de 1 a 7<sup>88</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.00), esto indica que en Perú la política antimonopolio no promueve efectivamente la competencia. En tanto, el indicador tasa total de impuesto (datos duros) señala que en el Perú la combinación de los impuestos a las utilidades (% de los beneficios), el impuesto trabajo y la contribución (% de los beneficios), y otros impuestos (% de los beneficios) es de 41.2, mientras que en Qatar (país con mejor desempeño mundial) es de 11.3 y en Chile (país con mejor

---

<sup>86</sup> Donde: 1 = limita significativamente los incentivos para trabajar o invertir; 7 = no tiene ningún impacto sobre los incentivos a trabajar o invertir

<sup>87</sup> Donde: 1 = mediante un proceso de negociación centralizada; 7 = corresponde a cada empresa en particular

<sup>88</sup> Donde: 1 = no promueve la competencia; 7 = efectivamente promueve la competencia

desempeño respecto a los países de América del Sur) es de 25.9. Por otra parte, el indicador rigidez de empleo (datos duros) señala que en Perú el índice de rigidez del empleo en una escala del 0 (menos rígido) al 100 (más rígido) es de 48, mientras que en Hong Kong SAR (país con mejor desempeño mundial) es de 0 y en Chile (país con mejor desempeño respecto a los países de América del Sur) es de 24. Asimismo, el indicador prácticas de contratación y despido, que se construyó en base a la pregunta ¿Cómo caracterizaría la contratación y el despido de los trabajadores en su país?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.5 en una escala de 1 a 7<sup>89</sup> (puntuación inferior al promedio mundial 4.00), lo cual indica que en Perú la contratación y el despido de los trabajadores es obstaculizada por regulaciones. Finalmente, el indicador salarios y productividad, que se construyó en base a la pregunta ¿En qué medida están los salarios en su país relacionados con la productividad?, señala que Perú obtuvo un puntaje de 3.6 en una escala de 1 a 7<sup>90</sup> (puntuación inferior al promedio mundial), esto indica que en Perú los salarios no están relacionados con la productividad de los trabajadores.

En concreto, los indicadores asociados al factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica señalan que, si bien los indicadores alcance y efecto de impuestos, rigidez de empleo y flexibilidad en la determinación de salarios alcanzaron un buen desempeño; todavía hay mucho que hacer en términos de la contribución de los indicadores eficacia de la política antimonopolio, tasa total

---

<sup>89</sup> Donde: 1 = obstaculizada por regulaciones; 7 = determinada flexiblemente por los empleadores

<sup>90</sup> Donde: 1 = no relacionadas con la productividad de los trabajadores; 7 = fuertemente relacionada con la productividad del trabajador

de impuesto, rigidez de empleo, prácticas de contratación y despido, y salarios y productividad , ya que estos indicadores tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica contribuye solamente de manera parcial al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, ya que mientras un grupo de indicadores favorece el incremento de la competitividad, el otro grupo de indicadores representa un obstáculo para la competitividad.

#### 4.3.2.1.6 El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental

El factor *grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental* de acuerdo a la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Medio*.

Dentro del factor se observa que los indicadores transparencia y claridad de las regulaciones ambientales, y Flexibilidad de las regulaciones ambientales alcanzan grado de desarrollo Medio.

**Tabla 4.146. Grado de Desarrollo Factor Grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental**

FACTOR/INDICADOR	Posición Relativa	Muestra del Índice	Grado de Desarrollo	
<i>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.</i>			<b>3</b>	<b>Medio</b>
Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales	35	59	<b>3</b>	<i>Medio</i>
Flexibilidad de las regulaciones ambientales	36	59	<b>3</b>	<i>Medio</i>

Fuente: World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2000

Elaboración propia



En general, la totalidad de indicadores asociados al factor afectan negativamente al desempeño global del mismo.

El indicador transparencia y claridad de las regulaciones ambientales señala que en Perú los niveles de transparencia y claridad de las regulaciones son bajos, esta situación crea incertidumbre para las empresas y eleva los costos de cumplimiento, ya que la transparencia y estabilidad de las regulaciones ambientales están estrechamente relacionadas con su aplicación efectiva y su impacto sobre los costos y el comportamiento. Asimismo, el indicador Flexibilidad de las regulaciones ambientales señala que en el Perú los niveles de flexibilidad de las regulaciones ambientales son bajos, este hecho no proporciona a las empresas flexibilidad para responder creativa y eficientemente a las regulaciones y gozar de una articulación positiva entre el medio ambiente y la competitividad, en vista que los estándares ambientales estrictos que permiten una flexibilidad para la elección de los medios de consecución de los objetivos pueden no resultar tan costosos para las industrias, como sucede con los estándares menos rígidos que no permiten tal flexibilidad.

En concreto, los indicadores asociados al factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental señalan que hay mucho que hacer en términos de la contribución de estos indicadores a la competitividad, puesto que tienen un desempeño paupérrimo.

En ese sentido, el factor no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, en lugar de ello representa un obstáculo para la competitividad.

En ese sentido, el factor no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, en lugar de ello representa un obstáculo para la competitividad.



#### 4.3.2.2 Los factores internos al ámbito empresarial

El grupo de factores internos al ámbito empresarial alcanza un grado de desarrollo Muy bajo. El factor dotación y calidad de los recursos humanos alcanza grado de desarrollo muy bajo, el factor tecnología grado de desarrollo bajo, el factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters grado de desarrollo muy bajo, y el factor prácticas empresariales grado de desarrollo muy bajo.

**Tabla 4.147. Grado de desarrollo de los factores internos al ámbito empresarial**

GRUPO DE FACTORES/FACTOR	Grado de Desarrollo	
	1	Muy bajo
<i>Factores externos al ámbito empresarial</i>	1	<i>Muy bajo</i>
Dotación y calidad de los recursos humanos	1	<i>Muy bajo</i>
Tecnología	2	<i>Bajo</i>
La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters	1	<i>Muy bajo</i>
Prácticas empresariales	1	<i>Muy bajo</i>

Elaboración propia

En concreto, el paupérrimo desempeño del grupo de factores de competitividad internos al ámbito empresarial, definitivamente, obstaculiza el incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector.

##### 4.3.2.2.1 Dotación y calidad de los recursos Humanos

El factor dotación y calidad de los recursos humanos en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, según la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Muy bajo*.

De acuerdo a la metodología de análisis, el 55.7% de las empresas poseen grado de desarrollo muy bajo, el 14.4% poseen grado de desarrollo bajo, el 14.9% poseen

grado de desarrollo medio, el 13.2% poseen grado de desarrollo alto, y el 1.7% poseen grado de desarrollo muy alto.

**Tabla 4.148. Grado de desarrollo del factor Recursos Humanos**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bajo	97	55.7	55.7	55.7
Bajo	25	14.4	14.4	70.1
Medio	26	14.9	14.9	85.1
Alto	23	13.2	13.2	98.3
Muy alto	3	1.7	1.7	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración propia

**Tabla 4.149. Grado de desarrollo de los indicadores del factor Recursos Humanos**

Nº	INDICADOR	Grado de Desarrollo	
1	Nivel de educación de trabajadores	3	Medio
2	Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada	2	Bajo
3	Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación.	2	Bajo
4	Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento	1	Muy bajo
5	Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías	1	Muy bajo

Elaboración propia

En lo que respecta al análisis individual de cada uno de los indicadores que conforman el factor, se observa que el indicador nivel de educación de trabajadores, que alcanza grado de desarrollo medio, es un reflejo de la estructura y composición de la fuerza laboral del sector, pues por lo general, las empresas del sector cuentan con trabajadores que tienen como nivel de instrucción la educación básica (primaria y secundaria). Por otra parte el indicador relacionado a la formación especializada y/o capacitación técnica laboral, que alcanza grado de desarrollo bajo, señala que las empresas del sector cuentan con personal no calificado, que no recibió ninguna

formación especializada o capacitación técnica en la actividad que realiza. En tanto el indicador referido a la proporción de empresas que desarrollan programas de capacitación, que alcanza grado de desarrollo bajo, evidencia el hecho de que las empresas del sector no desarrollan sostenida y permanentemente programas de capacitación y entrenamiento, lo cual evidentemente tiene efectos negativos en la productividad laboral. Asimismo, el indicador porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, pone en relieve la escasa y casi inexistente atención e interés de las empresas por invertir en la capacitación y entrenamiento de su fuerza laboral. Finalmente, el indicador referido al porcentaje de empresas que realizan programas de formación en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevo de nuevas tecnologías, que alcanza grado de desarrollo medio, evidencia el hecho de que las empresas del sector no desarrollan esfuerzos ni acciones orientadas a promover la actualización de las capacidades de su fuerza laboral que les permita innovar procesos y manejar nuevas tecnologías.

En concreto, los indicadores asociados al factor señalan que las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no cuentan con una fuerza laboral de calidad que les permita incrementar de manera sostenida su competitividad. Por el contrario las empresas del sector no invierten ni tampoco desarrollan programas de capacitación y entrenamiento, y cuentan con personal no calificado que tiene nivel de instrucción básica (primaria y secundaria) principalmente.

Por tanto, el factor dotación y calidad de los recursos humanos no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, por el contrario este factor representa un obstáculo para la competitividad.

#### 4.3.2.2.2 Tecnología

El factor Tecnología en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, según la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo bajo.

De acuerdo a la metodología de análisis, el 67.2% de las empresas poseen grado de desarrollo bajo, el 29.9% poseen grado de desarrollo medio, el 1.7% poseen grado de desarrollo muy bajo, y el 2% poseen grado de desarrollo *Alto*.

**Tabla 4.150. Grado de Desarrollo del factor Tecnología**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bajo	3	1.7	1.7	1.7
Bajo	117	67.2	67.2	69.0
Medio	52	29.9	29.9	98.9
Alto	2	1.1	1.1	100.0
<b>Total</b>	174	100.0	100.0	

Elaboración propia

**Tabla 4.151. Grado de Desarrollo de los indicadores del factor Tecnología**

Nº	INDICADOR	Grado de Desarrollo	
1	Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos	4	Alto
2	Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)	1	Muy bajo
3	Promedio de periodo de tiempo de renovación de y/o cambio de maquinarias y equipos	2	Bajo
4	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico	1	Muy bajo
5	Porcentaje de empresas que cuentan con teléfono	2	Bajo
6	Porcentaje de empresas con acceso internet	1	Muy bajo
7	Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales	1	Muy bajo

Elaboración propia

En lo que respecta al análisis individual de cada uno de los indicadores que conforman en indicador, se observa que el indicador promedio de antigüedad de maquinarias y equipos, que alcanza grado de desarrollo alto, señala que las empresas

cuentan con maquinarias y equipos relativamente nuevos. Sin embargo, el indicador referido a disposición de últimas tecnologías, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que las empresas del sector no cuentan con últimas tecnologías (tecnología de vanguardia), por el contrario cuentan con tecnología desfasada, lo cual evidentemente tiene efectos negativos en la productividad. En tanto, el indicador relacionado con el periodo de renovación de maquinarias y equipos, que alcanza grado de desarrollo bajo, pone en relieve el hecho de que las empresas renuevan sus maquinarias y equipos en un periodo de tiempo relativamente largo, lo cual evidentemente condiciona el funcionamiento correcto y eficiente de las maquinarias. Por otra parte, el indicador referido a la proporción de empresas que desarrollan actividades de colaboración para el desarrollo tecnológico, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que las empresas del sector, por lo general, no realizan ninguna actividad de cooperación para el desarrollo tecnológico, es decir las empresas no consideran tema prioritario al desarrollo tecnológico. En tanto, el indicador relacionado con el porcentaje de empresas que cuentan con teléfono, que alcanza grado de desarrollo bajo, señala una proporción mayoritaria de empresas del sector no cuentan con teléfono para realizar sus actividades empresariales, hecho que dificulta la comunicación y la transmisión de información de las mismas. Asimismo, el indicador porcentaje de empresas con acceso a internet, que alcanza grado de desarrollo medio, señala que una proporción ampliamente mayoritaria de empresas del sector no tiene acceso a internet, hecho que limita sus posibilidades de acceder a información y comunicación. Finalmente, el indicador porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que por lo general las empresas del sector no hacen uso intensivo de las TICs para sus

actividades empresariales, lo cual limita sus posibilidades de comunicación eficaz y de acceso y transmisión eficiente de información vinculadas a la actividad empresarial.

Página | 387

En concreto, los indicadores asociados al factor señalan que las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no cuentan con tecnología de adecuada y óptima que les permita incrementar de manera sostenida su competitividad. Por el contrario las empresas del sector cuentan con tecnología desfasada que por lo general tiene un periodo de renovación relativamente largo, tampoco realizan esfuerzos y acciones para lograr el desarrollo tecnológico, además no hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales, y por último los niveles de acceso y uso de los servicios de teléfono e internet son muy bajos.

Por tanto, el factor tecnología no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, por el contrario este factor representa un obstáculo para la competitividad.

#### **4.3.2.2.3 La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters**

El factor Existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, según la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Muy bajo*.

De acuerdo a la metodología de análisis, el 68.4% de las empresas poseen grado de desarrollo muy bajo, el 19% poseen grado de desarrollo bajo, el 10.3% poseen grado de desarrollo medio, y el 2.3% poseen grado de desarrollo alto.

**Tabla 4.152. Grado de desarrollo factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bajo	119	68.4	68.4	68.4
Bajo	33	19.0	19.0	87.4
Medio	18	10.3	10.3	97.7
Alto	4	2.3	2.3	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración propia

**Tabla 4.153. Grado de desarrollo de los indicadores del factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters**

Nº	INDICADOR	Grado de Desarrollo	
1	Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial	1	Muy bajo
2	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores	1	Muy bajo
3	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas	1	Muy bajo
4	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores	1	Muy bajo

Elaboración propia

En lo que respecta al análisis individual de cada uno de los indicadores que conforman en factor, se observa que el indicador porcentaje de empresas que conforman alguna forma de coordinación empresarial, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que la proporción de empresas que trabaja de manera coordinada con otras empresas del sector a través de alguna forma de coordinación empresarial es muy pequeña y casi inexistente, por el contrario las empresas del sector trabajan de manera aislada y desarticulada. En tanto el indicador referido a las actividades de colaboración con proveedores, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que la proporción de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores es muy pequeña. Asimismo, el indicador porcentaje de

empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que la proporción de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas es muy pequeña. Finalmente, el indicador relacionado con las actividades de colaboración con proveedores, que alcanza grado de desarrollo muy bajo, señala que la proporción de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores es muy pequeña, prácticamente inexistente.

En concreto, los indicadores asociados al factor señalan que en el sector industria manufactura de la región Apurímac la existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters es incipiente, muy débil y escasamente extendida, hecho que inevitablemente reduce las posibilidades que las empresas del sector coordinen esfuerzos para generar externalidades positivas que permitan el crecimiento y desarrollo del sector. En lugar de ello las empresas optan por operar de manera aislada y desarticula.

Por tanto, el factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, por el contrario este factor representa un obstáculo para la competitividad.

#### **4.3.2.2.4 Prácticas empresariales**

El factor Prácticas empresariales en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac, según la metodología de análisis de la investigación alcanza un grado de desarrollo *Muy bajo*.



De acuerdo a la metodología de análisis, el 44.3% de las empresas poseen grado de desarrollo muy bajo, el 33.3% poseen grado de desarrollo bajo, el 14.9% poseen grado de desarrollo medio, el 2.3% poseen grado de desarrollo alto, y el 5.2% poseen grado de desarrollo muy alto.

**Tabla 4.154. Grado de desarrollo del factor Prácticas empresariales**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Muy bajo	77	44.3	44.3	44.3
Bajo	58	33.3	33.3	77.6
Medio	26	14.9	14.9	92.5
Alto	4	2.3	2.3	94.8
Muy alto	9	5.2	5.2	100.0
<i>Total</i>	174	100.0	100.0	

Elaboración propia

**Tabla 4.155. Grado de desarrollo de los indicadores del factor Prácticas empresariales**

Nº	INDICADOR	Grado de Desarrollo	
1	Grado de instrucción o formación del administrador o gerente de la empresa	2	Bajo
2	Porcentaje de empresas que tienen administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios	3	Medio
3	Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación	2	Bajo
4	Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico	1	Muy bajo
5	Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita los objetivos y estrategias empresariales	1	Muy bajo
6	Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama	1	Muy bajo
7	Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo	1	Muy bajo
8	Porcentaje de empresas que agrupan formalmente sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo	1	Muy bajo
9	Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo	1	Muy bajo

10	Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva	5	Muy alto
11	Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios	1	Muy bajo
12	Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada	2	Bajo
13	Porcentaje de empresas que registran y controlan sus costos de producción	4	Alto
14	Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja	2	Bajo
15	Porcentaje de empresas hacen uso de la contabilidad	2	Bajo
16	Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos	1	Muy bajo
17	Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado	1	Muy bajo
18	Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing	1	Muy bajo
19	Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones en promoción	2	Bajo
20	Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos	1	Muy bajo
21	Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones	1	Muy bajo
22	Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad	1	Muy bajo
23	Porcentaje de empresas que implementan planes y programas de abastecimiento	1	Muy bajo
24	Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción	1	Muy bajo
25	Porcentaje de empresas implementan programas de gestión y control de operaciones	1	Muy bajo
26	Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión	1	Muy bajo
27	Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias	1	Muy bajo
28	Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera	1	Muy bajo

29	Porcentaje de empresas que tienen implementados sistemas de inventarios	2	Bajo
----	---	---	------

Elaboración propia

En lo que respecta al análisis individual de cada uno de los indicadores que conforman el factor, se observa que, por lo general, en las empresas del sector se manifiestan prácticas empresariales poco modernas, lo que provoca que se sigan manteniendo procesos simples y poco sofisticados, hecho que evidentemente limita incrementos en la productividad. En el sector aún predomina una cultura empresarial familiar, un sector mayoritario de empresas prefieren, debido quizás al tamaño de las mismas, recurrir a familiares para que ocupen puestos gerenciales o administrativos clave sin que necesariamente tengan formación y/o estudios específicos. En tanto, respecto al proceso de planificación, una proporción ampliamente mayoritaria no realiza de manera formal el proceso de planificación empresarial, no establecen formalmente objetivos y estrategias empresariales y tampoco hacen uso de un plan estratégico; esta situación indica que las empresas del sector, por lo general, no planifican y en lugar de ello habitualmente improvisan y se dejan guiar solamente por la intuición y la experiencia. Por otra parte, las empresas del sector, por lo general, tienen deficiencias en cuanto a la organización, puesto que no realizan división de trabajo, no agrupan actividades en áreas o unidades de trabajo, no establecen canales formales de comunicación y coordinación y tampoco hacen uso de un organigrama. En el sector, la puesta en práctica de técnicas de marketing es casi inexistente, son muy pocas las empresas que hacen uso de las mismas; por tanto herramientas y técnicas de mercadeo como plan de negocios, segmentación de mercado, estrategias de marketing, promoción y estudios de mercado, por lo general, están ausentes en la

gestión empresarial. Las empresas del sector, por lo general, tienen deficiencias en el ámbito de finanzas, puesto que no implementan herramientas ni tampoco realizan actividades de soporte a la gestión financiera tales como flujo de caja, contabilidad, balance de ganancias y pérdidas periódicos y estados financieros. Por otra parte, las empresas del sector reproducen actividades de operaciones simples e ineficientes, puesto que una proporción ampliamente mayoritaria de empresas no hace uso de técnicas y herramientas tales como la planeación agregada, los pronósticos, programas de control de calidad, planes de abastecimiento, documentación de procesos de producción, programas de gestión y control de operaciones, y sistemas de inventarios. Finalmente, las empresas del sector, por lo general, muestran escaso interés sobre la innovación, puesto que no realizan esfuerzos y actividades para innovar y desarrollar nuevos productos y tampoco realizan inversiones en investigación y desarrollo.

Por otro lado, es necesario destacar que las empresas del sector llevan a cabo de manera intensiva solo dos prácticas empresariales: registro y control de los costos de producción e implantación de estrategia genérica para crear ventaja competitiva.

En concreto, las prácticas empresariales de las empresas del sector industria manufactura, en general, no son las adecuadas para competir eficazmente en una economía globalizada. Las empresas del sector reproducen prácticas empresariales simples, obsoletas y escasamente sofisticadas que no contribuyen al logro de una mayor eficiencia en la producción de bienes y servicios.

Por tanto, el factor prácticas empresariales no contribuye al incremento sostenido de la competitividad de las empresas del sector, por el contrario este factor representa un obstáculo para la competitividad.

## V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 5.1 Conclusiones

Los resultados de la investigación evidencian que los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no alcanzan un grado de desarrollo óptimo y favorable para el incremento sostenido de la competitividad.

*Por un lado*, el grupo de factores externos al ámbito empresarial, que en conjunto alcanza grado de desarrollo medio, no proporciona a las empresas del sector un entorno propicio y favorable para el incremento sostenido de la competitividad.

Dentro de este grupo factores, se advierte que los factores entorno macroeconómico, grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales, grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica y grado de cumplimiento de las propiedades de la política ambiental contribuyen solo de manera parcial al incremento sostenido de la competitividad, puesto que alcanzan un grado de desarrollo medio. Mientras que los factores calidad de los servicios y grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones, y dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada no contribuyen al incremento sostenido de la competitividad, en lugar de ello representan un obstáculo para la competitividad, ya que alcanzan grado de desarrollo bajo.

El factor entorno macroeconómico de la economía señala que la posición de la economía peruana es ventajosa en los indicadores superávit/déficit de gobierno, inflación y deuda pública. Sin embargo, existentes serios problemas y deficiencias con los indicadores spread en la tasa de interés y tasa de ahorro nacional.

En tanto, el factor grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales señala que la posición de la economía peruana es ventajosa en los indicadores sofisticación del mercado financiero, facilidad de acceso a préstamos, disponibilidad de capital de riesgo e índice de derechos legales. Sin embargo, la posición de la región Apurímac es desventajosa en los indicadores cobertura del sistema financiero y penetración del sistema financiero.

Asimismo, el factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica señala que la posición de la economía peruana es ventajosa en los indicadores alcance y efecto de los impuestos y flexibilidad en la determinación de salarios. Sin embargo, existentes serios problemas y deficiencias con los indicadores eficacia de la política antimonopolio, tasa total de impuesto, rigidez de empleo, prácticas de contratación y despido, y salarios y productividad.

Finalmente, el factor grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental señala que la posición de la economía peruana es desventajosa en todos los indicadores asociados al factor.

Por otra parte, el factor calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones señala que la posición de la economía peruana y la región Apurímac es desventajosa en todos los indicadores asociados al factor.



Asimismo, el factor dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada señala que la posición de la economía peruana y la región Apurímac es desventajosa en todos los indicadores asociados al factor.

Página | 396

*De otro lado*, el grupo de factores internos al ámbito empresarial, que en conjunto alcanza grado de desarrollo bajo, pone en evidencia el hecho de que las empresas del sector no cuentan con las capacidades y habilidades que les permita incrementar de manera sostenida su competitividad.

Dentro de este grupo de factores, se advierte que los factores dotación y calidad de los recursos humanos, tecnología, existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters, y prácticas empresariales no contribuyen al incremento sostenido de la competitividad, en lugar de ello representan un obstáculo para la competitividad.

El factor dotación y calidad de los recursos humanos señala que las empresas del sector cuentan con personal no calificado, no capacitan a su fuerza laboral y tampoco invierten en capacitación. Esta situación evidentemente afecta y limita el incremento sostenido de la competitividad.

En tanto, el factor tecnología señala que las empresas del sector cuentan con tecnología desfasada y obsoleta (aunque tienen un promedio de antigüedad relativamente bajo) que por lo general tiene un periodo de renovación relativamente largo, no desarrollan actividades para el desarrollo tecnológico, y además presentan deficiencias en cuanto a acceso y uso de las TICs. Esta situación evidentemente afecta y limita el incremento sostenido de la competitividad.

Asimismo, el factor existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters señala que en el sector industria manufactura de la región Apurímac la coordinación empresarial de agentes económicos es incipiente y casi inexistente, asimismo las empresas del sector no desarrollan ninguna actividad de colaboración con proveedores, industrias relacionadas y distribuidores. Las empresas del sector, en general, trabajan de manera aislada y desarticulada. Esta situación evidentemente afecta y limita el incremento sostenido de la competitividad.

Finalmente, el factor prácticas empresariales señala que las empresas del sector reproducen prácticas de gestión simples, obsoletas y poco sofisticadas que no son las adecuadas para competir eficazmente en la economía globalizada. Las prácticas empresariales del sector se caracterizan por: la subsistencia y predominio de una cultura empresarial familiar, no realizar el proceso de planificación, tener deficiencias de organización, no poner en práctica técnicas de marketing, tener deficiencias en el ámbito de finanzas, reproducir actividades de operaciones simples e ineficientes y mostrar escaso interés en la innovación. Esta situación evidentemente afecta y limita el incremento sostenido de la competitividad.

En conclusión, los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no alcanzan un grado de desarrollo óptimo y favorable para el incremento sostenido de la competitividad, por el contrario representan un obstáculo para la competitividad.

## 5.2 Recomendaciones

Tomando en consideración que los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac no alcanzan un grado de desarrollo óptimo y favorable para el incremento sostenido de la competitividad, la presente sección tiene por propósito emitir una serie de recomendaciones para mejorar e incrementar el desempeño de los factores de competitividad en las empresas del sector empresarial estudiado.

Las recomendaciones que se ofrecen se agrupan en dos partes. La primera parte corresponde al conjunto de factores externos al ámbito empresarial, y la segunda al conjunto de factores internos al ámbito empresarial.

#### ***Primero: Los factores externos al ámbito empresarial***

Del análisis realizado en la presente investigación surgen los siguientes temas a considerar y resolver para aumentar la competitividad de las empresas del sector:

*i) Entorno macroeconómico de la economía.* Para el logro de un entorno macroeconómico estable, es muy importante que la economía peruana mantenga y fortalezca su desempeño positivo y favorable en los indicadores superávit/déficit de gobierno, inflación y deuda pública.

Sin embargo, la economía peruana tiene que mejorar su desempeño en los indicadores spread en la tasa de interés y deuda pública. Para lograr aquello se necesita trabajar mucho para reducir la deuda pública bruta y los márgenes de intermediación financiera.

*ii) Eficiencia de los mercados financieros.* Para lograr un eficiente funcionamiento de los mercados financieros, la economía peruana necesita mantener y fortalecer su

desempeño en los indicadores sofisticación del mercado financiero, facilidad de acceso a préstamos, disponibilidad de capital de riesgo e índice de derechos legales.

Sin embargo, la región Apurímac tiene que mejorar su desempeño en los indicadores cobertura del sistema financiero y penetración del sistema financiero. Para lograr aquello se necesita trabajar mucho para aumentar la cobertura y la penetración del sistema financiero en la región.

iii) *Grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.* Para lograr un eficiente funcionamiento de las instituciones, la economía peruana tiene que mejorar su desempeño en todos los indicadores asociados al factor. Para conseguir aquello se precisa que el Estado peruano haga una serie de reformas que tengan por propósito: mejorar la protección de los derechos de propiedad y de la propiedad intelectual, fortalecer la independencia del poder judicial, flexibilizar y reducir la carga de las regulaciones de gobierno para la apertura de negocios nuevos, mejorar la eficiencia del marco legal para la solución de controversias, reducir y eliminar el favoritismo de las decisiones de los funcionarios del gobierno que benefician a ciertos grupos de empresas y personas, facilitar a las empresas el acceso a información acerca de los cambios en las políticas gubernamentales y regulaciones que afectan sus actividades, y simplificar los procedimientos requeridos para iniciar un negocio que se traducirá en una reducción significativa del número de trámites, tiempo y costo para la puesta en marcha de un nuevo negocio.

iv) *Dotación y calidad de los bienes y servicios de infraestructura.* Para asegurar que la economía peruana cuente con una infraestructura vasta y eficiente es fundamental e indispensable mejorar su desempeño en todos los indicadores asociados al factor. Para lograr aquello se precisa que el Estado peruano promueva y realice importantes

inversiones para mejorar la infraestructura productiva (infraestructura vial, de transporte aéreo, eléctrica y de comunicaciones) del país y de la región Apurímac.

v) *Grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.* Para lograr un eficiente cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica la economía peruana necesita mantener y fortalecer su desempeño en los indicadores alcance y efecto de impuestos y flexibilidad en la determinación de salarios.

Sin embargo, la economía peruana tiene que mejorar su desempeño en los indicadores eficacia de la política antimonopolio, tasa total de impuesto, rigidez de empleo, prácticas de contratación y despido, y salarios y productividad. Para lograr aquello se requiere que el Estado peruano realice reformas orientadas a: fortalecer las políticas antimonopolio que promuevan efectivamente la competencia, reducir la tasa total de impuesto, flexibilizar las regulaciones laborales, y flexibilizar las regulaciones sobre contratación y despido. Asimismo, se precisa que las empresas y los trabajadores incrementen el nivel de relación entre salarios y productividad.

v) *Grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.* Para lograr un eficiente cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental la economía peruana tiene que mejorar su desempeño en todos los indicadores asociados al factor. Para conseguir aquello se necesita mejorar los niveles de transparencia y claridad de las regulaciones ambientales, y proporcionar mayor flexibilidad a las regulaciones ambientales.

### ***Segundo: Los factores internos al ámbito empresarial***

Del análisis realizado en la presente investigación surgen los siguientes temas a considerar y resolver para aumentar la competitividad de las empresas del sector:

*i) Dotación y calidad de los recursos humanos.* Dos de las causas más importantes de la deficiente acumulación de capital humano existente en el sector industria manufactura de la región Apurímac son: los bajos niveles de acceso y calidad de la educación técnica-laboral, y la escasa inversión de las empresas en capacitación laboral de sus trabajadores.

Las empresas del sector necesitan contar con una fuerza laboral calificada con niveles adecuados de instrucción, formación y/o capacitación técnica laboral relacionada con la actividad que realiza y capacitación permanente.

Para lograr aquello se requiere, en primer lugar, que el Estado eleve los niveles de calidad y acceso a la educación técnica-laboral, como medio para mejorar la calidad de la fuerza laboral en el país y la región. Y en segundo lugar, es necesario que las empresas inviertan en la capacitación de sus trabajadores, para lo cual es fundamental la introducción de incentivos a la inversión de las empresas en capacitación<sup>91</sup>.

*ii) Tecnología<sup>92</sup>.* Las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac requieren mejorar su capacidad de innovación, asimilación y uso de nuevas

<sup>91</sup> Según Melo (2003:41), la introducción de incentivos pueden tomar dos tipos de medidas: i) ofrecer subsidios directos a la capacitación de trabajadores desempleados, y ii) deducir los gastos que las empresas hagan en la capacitación de sus trabajadores de los impuestos a la nómina o de los impuestos a sus ganancias. Por su parte Oliva et al (2002:56) sostiene que se deben crear incentivos tributarios para las empresas que capacitan a sus empleados (las áreas y condiciones de la capacitación tendrían que detallarse con anticipación, y los certificados de capacitación, dentro o fuera de la empresa, servirían como crédito tributario) y crear un fondo para programas de capacitación, donde las empresas competirían entre ellas bajo criterios de retorno a la inversión y atención a grupos desfavorecidos.

<sup>92</sup> Según Melo (2003) se requiere impulsar una política de promoción de la innovación tecnológica en torno a los siguientes ejes: i) el mejoramiento de las condiciones generales requeridas para que la innovación tecnológica sea posible, vale decir, educación de calidad, capacitación de la fuerza de trabajo, apertura de la economía a la competencia externa, incremento de la competencia interna, protección a los derechos de la propiedad intelectual y afianzamiento de un ambiente institucional y macroeconómico favorable a la inversión privada; ii) el fortalecimiento de las instituciones que constituyen la columna vertebral del sistema, es decir, los institutos de investigación aplicada y de investigación tecnológica y las universidades; iii) el fortalecimiento de la cooperación entre las institucionales públicas de investigación y las empresas privadas; iv) el fortalecimiento de la infraestructura necesaria para que las empresas puedan llevar a cabo planes

tecnologías para sus procesos productivos, reducir el periodo de renovación de maquinarias y equipos, fortalecer los vínculos de las empresas con sectores empresariales portadores de tecnología innovadora e instituciones generadoras de conocimientos y tecnología, y emplear de manera intensiva las TICs para sus actividades empresariales.

En ese sentido, para el logro de un desempeño óptimo y favorable del factor tecnología es necesario: i) estimular la inversión de las empresas en innovación tecnológica; ii) fortalecer los vínculos entre los centros generadores de conocimientos y las empresas; iii) promover una mayor participación del sector privado en el desarrollo de las actividades de ciencia y tecnología; iv) una política de Estado en materia de investigación científica e innovación tecnológica.

En concreto, se precisa de un mayor compromiso de las empresas del sector para elevar los niveles de inversión en innovación tecnológica. Y por otra parte, se precisa que el Estado (en su rol de articulador y catalizador) defina y promueva una estrategia de desarrollo integral del sector empresarial en torno al conocimiento y la innovación tecnológica que abarque la creación de capacidades para la gestión de la innovación, el fortalecimiento de las relaciones entre agentes, la difusión y apropiación de la innovación, y la apropiación de recursos para lograrlo.

*iii) Existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters.*

El sector industria manufactura, para aumentar su competitividad y convertirse en el

---

exitosos de investigación y desarrollo; y v) el establecimiento de estímulos a la inversión en investigación y desarrollo en las empresas. (Melo, 2003:102)

Para estimular la inversión de las empresas en innovación tecnológica la utilización de incentivos y subsidios públicos es, en principio, justificada. La canalización de recursos públicos puede darse a través de dos vertientes. La primera es bajo la forma de incentivos fiscales o crediticios [...] La segunda vertiente de canalización de recursos públicos es por medio de las políticas destinadas a la provisión de aquellos bienes públicos que son relevantes para las prácticas empresariales de innovación. (Melo, 2003:103)

motor del crecimiento económico de la región, requiere promover el desarrollo de clusters<sup>93</sup> y la coordinación entre agentes económicos.

El desarrollo de clusters es muy importante porque estimula el aumento de la productividad y la competitividad de las empresas, ya que posibilita el acceso a mano de obra especializada, insumos, servicios e información; estimula la transacción y colaboración entre empresas; favorece a la difusión de las mejores prácticas; promueve la competencia; y alienta la innovación. Sin embargo, tal como señala Alarco (2010:121,125) los clústers no aparecen promulgando una ley de creación, más bien emergen si se dan las condiciones en el entorno empresarial y si el liderazgo político apoya las políticas microeconómicas. En ese sentido, las empresas tienen la responsabilidad de ser cada vez más productivas, fortaleciendo la formación de los clústers y la sofisticación de la estrategia; mientras que los gobiernos, regionales y central deben garantizar la calidad de entorno empresarial y apoyar la consolidación de los conglomerados dentro de un mejorado entorno macroeconómico.

---

<sup>93</sup> De acuerdo con Rosenfeld (1997), entre los factores que determinan el grado de eficiencia de los clusters, destacan: i) El acceso y disponibilidad de capacidades en Investigación y Desarrollo que provean tecnologías de punta y solucionen problemas de urgencia; ii) Existencia de conocimiento de la industria y calificaciones de los recursos humanos y empresariales; iii) Oportunidades de educación formal y programas de capacitación (de preparación y de adaptación en tecnologías del cluster y) en las ocupaciones demandadas por el cluster; iv) Cercanía de los proveedores de materias primas, de industrias primarias y secundarias que diseminen información a las firmas del cluster y que interactúen con estas; v) Disponibilidad de recursos financieros para el capital de trabajo y financiamiento de nuevas empresas; vi) Disponibilidad de servicios públicos y privados especializados tales como: servicios de extensión tecnológica, centros tecnológicos, asistencia a los exportadores, centros pequeños de negocios entendidos en las actividades del cluster, servicios de diseñadote, consultores ingenieros, contadores y abogados; vii) Cercanía de fabricantes de máquinas y herramientas y buenas relaciones entre estos y las empresas del cluster; viii) Cooperación entre firmas, compartimiento de información y recursos; establecimiento de producción conjunta; y solución conjunta de problemas y de servicios de márketing; ix) Existencia de la infraestructura social (asociaciones cívicas, interacciones entre firmas, establecimientos de redes de negocios y de contactos); x) Existencia de una '*energía empresarial*' (que genere entrada de nuevas firmas y atracción de nuevas firmas y proveedores); xi) Un activo y continuo proceso de innovación; y xii) Participación en la visión y el liderazgo del cluster por parte de los agentes localizado en él.

Por otra parte, es muy importante que las empresas del sector fortalezcan sus actividades de colaboración con proveedores, industrias relacionadas o conexas y distribuidores, ya que la coordinación entre agentes económicos supone la combinación adecuada de competencia y cooperación entre empresas, generando eficiencias y sinergias colectivas.

Por lo tanto, el sector industria manufactura será más competitivo cuanto más se aleje de la noción de empresas aisladas y/o desconectadas, y más se acerque a la noción de desarrollo de clústers y coordinación entre agentes económicos.

*iv) Prácticas empresariales.* Es fundamental que las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac mejoren su gestión empresarial adoptando prácticas modernas y sofisticadas que les permita realizar su procesos productivos de manera eficiente, lo cual redundará aumentos en los niveles de productividad y competitividad.

En ese sentido, mejorar las prácticas empresariales implica: i) superar la noción de cultura empresarial familiar, y adoptar en lugar de ello la noción de buen gobierno corporativo; ii) realizar de manera eficaz y formal sus procesos de planificación y organización; iii) implementar y desarrollar estrategias de marketing eficaces; iv) mejorar y modernizar su gestión financiera; v) mejorar y sofisticar sus procesos de operaciones; y vi) apostar e invertir en innovación.

Por tanto, para que las empresas del sector alcancen niveles altos de competitividad<sup>94</sup> es fundamental que, primero, logren la eficiencia operacional; y, segundo, alcancen el posicionamiento estratégico.

---

<sup>94</sup> Para llegar a niveles altos de competitividad internacional, las empresas pasan de la eficiencia operacional al posicionamiento estratégico. La primera consiste en asimilar, adaptar y expandir las mejores prácticas del



Finalmente, es importante señalar que para lograr niveles óptimos de desarrollo de los factores de competitividad se precisa la adopción de un enfoque sistémico que aborde todos los factores de competitividad de manera integral. Es decir, se debe buscar el desarrollo global de todos los factores de competitividad (o por los menos, de gran parte de ellos), pues la mejora del desempeño de uno o dos de los factores de competitividad difícilmente tendrán un impacto significativo y sostenido sobre la competitividad de las empresas del sector.

Además, es preciso tener en cuenta que, si bien una parte importante de las recomendaciones requieren acciones por parte del Estado, éstas deben articularse y complementarse con las acciones del sector empresarial, ya que la competitividad no surge espontáneamente al modificarse el contexto macro, ni se crea recurriendo exclusivamente al espíritu de la empresa a nivel micro, sino es más bien producto de un patrón de interacción compleja y dinámica entre el Estado, las empresas, las instituciones intermedias, y la capacidad organizativa de la sociedad.

---

mercado, es un paso necesario para obtener mayor rentabilidad, pero no suficiente. Las organizaciones más competitivas crean un posicionamiento estratégico único y sostenible. (Alarco, 2011:39)

## BIBLIOGRAFÍA

Acquatella, J. & Bárcena, A. (2005). Política fiscal y medio ambiente. Bases para una agenda común. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Acuerdo Nacional. (2009). Acuerdo Nacional. Informe de seguimiento 2006-2008. Página | 406  
Objetivo IV: Estado eficiente, transparente y descentralizado. Lima: Autor.

Aguilar, G. (2011). Microcrédito y crecimiento regional en el Perú. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de economía 317.

Alarco, G. (2011). Competitividad y Desarrollo. Evolución y perspectivas recientes. Lima, Perú: CENTRUM Católica, Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Amarante, V. & Bucheli, M. (2011). Negociación salarial colectiva: revisión de la literatura y de la experiencia en Uruguay 2005-2006. Montevideo: Serie de estudios y perspectivas 12. Oficina de la CEPAL en Montevideo. CEPAL

Arias, L. (2012). Política Tributaria para el 2011-2016. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social.

Banco Central de Reserva del Perú. (2010). Memoria 2010. Lima, Perú: Autor

Banco Interamericano de Desarrollo & Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2007). Derecho y política de la competencia en América Latina. Exámenes inter-pares en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú. Francia: Autor.

Banco Interamericano de Desarrollo (BID). (2001). Competitividad: el motor del crecimiento. Washington D.C.: Autor.

Benávides, J. et al (2011). Impacto de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC) en el Desarrollo y la Competitividad del País. Colombia: Fedesarrollo.

BID (2002). Acceso de las pequeñas y medianas empresas al financiamiento: Informe de trabajo. Washington, D.C.: Autor. Grupo DFC.

Burgos, G. (2003). Sistema judicial y crecimiento económico: ¿dónde están los vínculos?. En: El liberalismo en América Latina: mitos y realidades. Revista perspectiva. Instituto de Ciencia Política Hernán Echevarría Olózaga.

Castillo, G., Gutiérrez, I. & Stumpo, G. (2007). Simplificación de trámites para la creación de empresas: la experiencia de Fundes. Santiago de Chile. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)

Celani, M. & Stanley, L. (2003). Política de competencia en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL. Red de Reestructuración y Competitividad. División de Desarrollo Productivo y Empresarial.

Centro de Promoción de la Pequeña Empresa (2005). La situación de la pequeña empresa en el Perú. Lima, Perú: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Gobierno del Perú. Página | 407

CENTRUM Católica - Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú (2010). Índice de Competitividad Regional del Perú. Lima, Perú: Autor.

CEPAL (2001). Elementos de competitividad sistémica de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) del istmo centroamericano. México: Autor.

CEPAL (2011). Estudio económico de América Latina y el Caribe. Modalidades de inserción externa y desafíos de política macroeconómica en una economía mundial turbulenta. Santiago de Chile: Autor.

Cheikhrouhou, H. (2007). Profundizando la intermediación financiera. En Banco Mundial (Eds), Perú: la oportunidad de un país diferente: prospero, equitativo y gobernable (191-217). Lima, Perú: Autor.

Chiavenato, I. (2000). Administración de Recursos Humanos (5a. ed.). Santa Fe de Bogotá: Colombia. McGraw-Hill Interamericana.

Chiavenato, I. (2006). Introducción a la administración. Teoría general administrativa: origen, evolución y vanguardia (4a. ed.). México, D.F.: McGraw-Hill Interamericana.

Chiavento, I. (2000). Administración de Recursos Humanos (5a. ed.). Colombia: Mc Graw Hill.

Chudnovsky, D. & Porta, F. (1990). La competitividad internacional principales cuestiones conceptuales y metodológicas. Uruguay: Centro de Estudios e Investigación de Postgrado (CEIPOS). Universidad de la República.

Consejo Nacional de Competitividad (2008). Índice de Competitividad Regional – 2008. Lima, Perú: Autor.

Consejo Privado de Competitividad. (2008). Informe nacional de competitividad 2008-2009. Ruta a la prosperidad colectiva. Bogotá, Colombia: Autor.

Consejo Privado de Competitividad. (2010). Informe nacional de competitividad 2010-2011. Ruta a la prosperidad colectiva. Bogotá, Colombia: Autor.

Consejo Privado de Competitividad. (2011). Informe Nacional de Competitividad 2011-2012. Bogotá, Colombia: Autor.



Cooper, C. (2010) ¿Cómo aumentar la profundidad del mercado financiero peruano? Agenda 2011. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Corporación Andina de Fomento (2011). La Infraestructura en el Desarrollo Integral de América Latina. Diagnóstico estratégico y propuestas para una agenda prioritaria. Energía Eléctrica. Bogotá, Colombia: Autor.

Página | 408

Corporación Andina de Fomento. (2011). Servicios financieros para el desarrollo: Promoviendo el acceso en América Latina. Bogotá, Colombia: Autor. Serie: Reporte de Economía y Desarrollo.

Cruces, G. & Ham, A. (2010). La flexibilidad laboral en América Latina: las reformas pasadas y las perspectivas futuras. Santiago de Chile: Documento de proyecto. CEPAL.

Cuba, E. (2008). Crecimiento y política macroeconómica. En Consorcio de Investigación Económica y Social (Eds), La investigación económica y social en el Perú, 2004-2007. Balance y prioridades para el futuro (pp. 21-56). Lima, Perú: Autor.

De Paula, F. (1999). Política Económica para la Competitividad. Reflexiones para el Caso de Centroamérica. Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE.

Dini, M. (2010). Competitividad, redes de empresas y cooperación empresarial. Santiago de Chile: Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES), CEPAL y Cooperazione Italiana.

Dini, M., Corona, J.M. & Jaso, M.A. (2002). Adquisición de tecnología, aprendizaje y ambiente institucional en las PYME: el sector de las artes gráficas en México. Santiago de Chile: Red de Reestructuración y Competitividad. Unidad de Desarrollo Industrial y Tecnológico. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. ECLAC CEPAL.

Dini, M., Ferraro, C. & Gasaly, C. (2007). Pymes y articulación productiva. Resultados y lecciones a partir de la experiencia en América Latina. Santiago de Chile: CEPAL. Serie Desarrollo Productivo.

Dirección de la Micro y Pequeña Empresa (2007). Actualización de estadísticas de la micro y pequeña empresa. Lima, Perú. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (2007). Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa. Lima. Perú: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Doryan, E., Sánchez, J., Pratt L., De Paula, F., Garnier, L., Monge, G. & Marshal, L. (1999) Competitividad y Desarrollo Sostenible: Avances Conceptuales y Orientaciones Estratégicas. Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE.



Ernest & Young. (2010). Guía de Negocios e Inversión en el Perú 2010/2011. Lima, Perú: Ministerio de Relaciones Exteriores.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D., & Meyer-stamer, J. (1994). Competitividad Sistémica. Berlín: Instituto Alemán de Desarrollo.

Estudio Olaechea (2010). Guía legal para negocios en Perú. Lima, Perú: Autor.

Ferraro, C. (2010). Clusters y políticas de articulación productiva en América Latina. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Santiago de Chile: Naciones Unidas. CEPAL.

Ferrer, J. (2005). Competitividad Sistémica: Niveles analíticos para el fortalecimiento de sectores de actividad económica. En Universidad del Zulia (Eds), Revista de Ciencias Sociales (pp. 149-166), vol. XI, Num. 001. Maracaibo, Venezuela: Autor.

Fracica, G. (2009). La financiación empresarial y la industria del capital de riesgo: estructura y conceptos. En Universidad EAN (Eds), Revista Escuela de Administración de Negocios (pp. 31-65), Num. 66. Bogotá, Colombia: Autor.

Fujii, G. (2008). Las relaciones laborales en México: rigidez legal y flexibilidad de hecho. Informes y estudios. Revista del ministerio de trabajo e inmigración 81.

Garavito, C. (2010). Mercado de trabajo: diagnóstico y políticas. En Rodríguez J. & Tello M. D. (Eds), Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015 (pp. 45-70). Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

García de León, G. (2009). El Concepto de Competitividad Sistémica. Universidad de Sonora (Eds.), Revista Universidad de Sonora (pp. 29-31), Num 25. México: Autor.

García J., de Lombaerde, P. & Pulecio, J. (2007). La Competitividad Regional: El Problema y su Análisis. En Guerrero, A. A. & Fuentes, A. P. (Eds), Desarrollo Regional, Globalización y Competitividad (pp. 129-166). Bucaramanga, Colombia: Universidad Industrial de Santander, Cátedra Low Maus, Vicerrectoría Académica

García, E. (2002). Productividad, competitividad y empleo: un enfoque estratégico. En Consorcio de Investigación Económica y Social (Eds.), Políticas de empleo en Perú (pp. 85-218). Lima, Perú: Autor.

García, V. & Valderrama, J. (2007). Hacia una política tributaria más eficiente. En Banco Mundial (Eds), Perú: la oportunidad de un país diferente: prospero, equitativo y gobernable (pp. 107-138). Lima, Perú: Autor.

Gitman, L. (2003). Principios de administración financiera (3a. ed.). Naucalpan de Juárez, México: Pearson Education.



Glave, M. & Jaramillo, M. (2007). Perú: instituciones y desarrollo. Avances y agenda de investigación. En Grade, Grupo de Análisis para el Desarrollo (Eds), Investigación, políticas y desarrollo en el Perú (pp. 300-349). Lima, Perú: Autor.

Glave, M. (2005). Coordinación entre las políticas fiscal y ambiental en el Perú. Santiago de Chile: CEPAL. División de Desarrollo Sostenible y Asentamientos Humanos.

Grasso, F. & Banzas, A. (2006). El spread bancario en argentina. Un análisis de su composición y evolución (1995-2005). Centro de economía y finanzas para el desarrollo de la argentina. Documento de trabajo N° 11.

Grupo de Análisis para el Desarrollo. (2007). Investigación, políticas y desarrollo en el Perú. Perú: Autor.

Grupo Global de Manufactura de Deloitte Touche Tohmatsu (Deloitte) y U.S. Council on Competitiveness (El Consejo) (2010). Índice de competitividad en manufactura. México: Autor.

Guerinoni, P. (2011). Arbitraje del Estado: ¿ad hoc o institucional?. (Eds). En Arbitraje PUC (pp. 8-15). Año III N° 09. Lima, Perú: Centro de Análisis y Resolución de Conflictos. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Hernández G. (2006). Diccionario de Economía. Medellín, Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.

Hernández, R. & Schatan, C. (2002). Políticas de competencia y de regulación en el Istmo Centroamericano. México, D.F.: Unidad de Desarrollo Industrial. CEPAL ECLAC.

Herrera, P. (2009). Aproximando el clima de negocios a nivel municipal. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de Trabajo 276.

Ibarra, M. & González, L. (2010) La flexibilidad laboral como estrategia de competitividad y sus efectos sobre la economía, la empresa y el mercado de trabajo. En Universidad Nacional Autónoma de México (Eds), Contaduría y Administración (pp. 33-52), núm. 231. México: Autor.

Indacochea, A., Ascencio, O., Carranza, F., de los Ríos, L. & Wendorff, J. (2005). Agenda para el Desarrollo Competitivo del Perú. Junín Competitivo: Valle del Mantaro (1a. ed.). Lima: Perú: DOE RUN PERU.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2006). Clasificación Nacional de actividades económicas del Perú. Segundo documento preliminar. Lima, Perú: Autor.

INEI (2008). Perú: IV Censo Nacional Económico. Resultados Definitivos. Lima, Perú: Autor.



Instituto Nacional de Estadística e Informática (2009). Perfil Sociodemográfico del Departamento de Apurímac. Lima, Perú: Dirección Técnica de Demografía y Estudios Sociales del Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2009). PERÚ: Tecnologías de información y comunicaciones en las empresas 2006- 2007. Lima, Perú: Dirección Nacional de Censos y Encuestas del Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2011). Perú: Perfil de la Pobreza por departamentos, 2001-2010. Lima, Perú: Dirección Técnica de Demografía e Indicadores Sociales del Instituto Nacional de Estadística e Informática

Instituto Peruano de Economía (2009). El Reto de la Infraestructura al 2018. La Brecha de Inversión en Infraestructura en el Perú 2008. Lima, Perú: Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional.

International Finance Corporation IFC/ The World Bank Group. (2007). Municipal Scorecard 2007. Midiendo las barreras burocráticas a nivel municipal. Lima, Perú: Autor.

Jiménez, F. (2010a). Crecimiento económico: enfoques y modelos. Capítulo 5 – teoría del crecimiento endógeno. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de trabajo 305.

Jiménez, F. (2010b). Crecimiento económico: enfoques y modelos. Capítulo 7 – política económica, crecimiento y desarrollo. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de trabajo 307.

Jiménez, F. (2010c). Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta. Primera parte: capítulos 1 al 4. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de economía 292.

Jiménez, F. (2010d). Elementos de teoría y política macroeconómica para una economía abierta. Cuarta parte: capítulos 12, 13 y 14. Lima, Perú: Departamento de Economía. Pontificia Universidad Católica del Perú. Documento de economía 299.

Jiménez, F. (2010e) Economía Nacional de Mercado: una estrategia nacional de desarrollo para el Perú. En Rodríguez J. & Tello M. D. (Eds), Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015 (pp. 328-370). Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Jiménez, L. (2006). Capital de riesgo para la innovación: lecciones de países desarrollados. Santiago de Chile. División de Desarrollo Productivo y Empresarial. Red de reestructuración y competitividad. CEPAL.

Jiménez, L. (2008). Capital de riesgo e innovación en América Latina. En CEPAL (Eds), Revista de la CEPAL 96 (pp. 173-187). Santiago de Chile: Autor.

Kiguel, M. & Okseniuk, J. (2006). El Costo del Crédito Bancario en Argentina. Centro para la estabilidad financiera. Documento de trabajo N° 11.

Koontz, H. & Wehrich, H. (2004). Administración: Una perspectiva global (7a. ed.). México: McGraw-Hill Interamericana.

Latorre, D. (2011). Transparencia e intervención de terceros en el arbitraje en el Perú. (Eds). En Arbitraje PUC (pp. 49-57). Año III N° 09. Lima, Perú: Centro de Análisis y Resolución de Conflictos. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Linares, S. (2003) La independencia judicial: conceptualización y medición. En Burgos, G. (Eds), Independencia judicial en América Latina ¿de quién? ¿para qué? ¿cómo? (107-166). Bogotá, Colombia: Instituto Latinoamericano de Servicios Legales Alternativos, ILSA.

Lugones, G.E., Gutti, P. & Le Clech, N. (2007). Indicadores de capacidades tecnológicas en América Latina. México D.F.: Unidad de Comercio Internacional e Industria. CEPAL.

Manuelito, S. & Jiméncz, L. (2010). Los mercados financieros en América Latina y el financiamiento de la inversión: hechos estilizados y propuestas para una estrategia de desarrollo. Santiago de Chile: División de Desarrollo Económico. CEPAL.

Martínez, J. (2008). Generación y protección del conocimiento: propiedad intelectual, innovación y desarrollo económico. México: Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Sede Subregional de la CEPAL en México.

Melo, A. (2003). La Competitividad de Perú después de la década de reforma: diagnóstico y propuestas. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Messner, D. (1996). Latinoamérica hacia la economía mundial: Condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica. Duisburg. Instituto de Paz y Desarrollo.

Ministerio de Economía, Gobierno de la Provincia de Buenos Aires. (2006). Competitividad: marco conceptual y análisis sectorial para la provincia de buenos aires. La Plata: Autor.

Ministerio de Energía y Minas (2009). Anuario estadístico de electricidad 2009. Lima, Perú: Autor. Dirección General de Electricidad.

Ministerio de la Producción (2009). Resultado por Regiones de la Actividad Económica de la Industria Manufacturera. Directorio Industrial. Lima, Perú: Autor.

Ministerio de la Producción (2009). Resultados por regiones de la actividad económica de la industria manufacturera. Lima, Perú: Autor.

Ministerio de Transportes y Comunicaciones (2011). Anuario Estadístico 2010. Lima, Perú: Autor.

Monge, R., Alfaro, C. & Alfaro J. (2005). TICs en las PYMES de Centroamérica: Impacto de la adopción de las tecnologías de la información en el desempeño de las empresas. Cartago, Costa Rica. Editorial Tecnológica de Costa Rica.

Montenegro, A. (2007). Fundamentos de la Política de la Competencia. Bogotá: Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Departamento de Economía. Pontificia Universidad Javeriana Bogotá.

Oliva C., Secada, P. & Franco, B. (2002). Obstáculos para el aumento de la competitividad en el Perú. Lima, Perú: Serie Estudios IPE.

Ordóñez, J. (2009) Aspectos económicos del funcionamiento competitivo de los mercados Volumen I. Sevilla: Agencia de Defensa de la Competencia de Andalucía. Consejería de Economía y Hacienda.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2006). Marco de acción para la inversión. Advance Copy: Autor.

Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (2010), Guía para mejorar la calidad regulatoria de trámites estatales y municipales e impulsar la competitividad de México. México: Autor

Organización Internacional del Trabajo (2008). Evolución de los salarios en América Latina 1995-2006. Santiago de Chile: Autor. Oficina Internacional de Trabajo.

Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico & Banco Interamericano de Desarrollo (2007). Derecho y política de la competencia en América Latina. Exámenes inter-pares en Argentina, Brasil, Chile, México y Perú.

Osorio, H. & Ramírez J.C. (2002). Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia Informe Final. Bogotá, Colombia: Oficina de CEPAL en Colombia. CEPAL ECLAC.

Oxford Economics (2011). Beneficios Económicos del Transporte Aéreo en el Perú. Lima, Perú: Autor.

Padilla, R. & Juárez, M. (2006). Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufactura. México, D. F.: CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas.

Pagés, C. (2010). La era de la productividad. Como transformar las economías desde sus cimientos. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Panayotou, T. & Vincent, J. (2010). Regulación del medio ambiente y competitividad. Instituto para el desarrollo Internacional Universidad de Harvard. ESAN Ediciones, Cuadernos de Difusión: Número 9-10.



Parada, S. (2010). Avances en el acceso y el uso de las Tecnologías de la Información y la Comunicación en América Latina y el Caribe 2008 – 2010. Santiago de Chile: CEPAL. Documento de proyecto.

Penfold, M. & Aguilera, A. (2011). El uso de las TIC para la simplificación de barreras administrativas a la inversión. Casos exitosos en América Latina. Corporación Andina de Fomento. Serie Políticas Públicas y Transformación Productiva.

Perrotti, D. & Sánchez, R. (2011). La brecha de infraestructura en América Latina y el Caribe. Santiago de Chile: CEPAL. División de Recursos Naturales e Infraestructura.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (2009) Informe sobre Desarrollo Humano Perú 2009: Por una densidad del Estado al servicio de la gente. Parte II: una visión desde las cuencas. Lima, Perú: Autor.

Pollack, M. & García, A. (2004). Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero. Santiago de Chile: CEPAL. Serie financiamiento del desarrollo.

Porter, M. (2007). La ventaja competitiva de las naciones. En Harvard Business Review América Latina (Eds), Clásicos HBRAL (pp. 48-68).

Porter, Michael (1997). Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia (24a reimpresión). México. Compañía Editorial Continental S.A. (CECSA)

ProInversión (2006). Guía de inversiones en el Perú 2007. Lima, Perú: ProInversión, Agencia de Promoción de la Inversión Privada.

Quiroz, R. (2007). El acceso a la información pública. Evaluación de la organización y los contenidos de las páginas web de las entidades del Estado peruano. En Universidad Nacional Mayor de San Marcos (Eds), Letras (pp. 101-116). Lima, Perú: Autor.

Ramírez, J., Osorio, H. & Parra-Peña, R. (2007). Escalafón de la competitividad de los departamentos en Colombia. Bogotá, Colombia: CEPAL. Serie Estudios y Perspectivas.

Roca, S. y otros. (2002). Inversiones en el Perú 2002-2003: entorno, industrias, regiones, financiamiento y estrategias empresariales. Lima, Perú: ESAN Ediciones.

Rodríguez-Becerra, M., Espinoza, G. & Wilk, D. (2002) Gestión ambiental en América Latina y el Caribe: Evolución, tendencias y principales prácticas. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

Roffe, P. & Santa Cruz, M. (2006). Los derechos de propiedad intelectual en los acuerdos de libre comercio celebrados por países de América Latina con países desarrollados. Santiago de Chile: División de Comercio Internacional e Integración. CEPAL.



Romo, D. & Musik, G. (2005). Sobre el concepto de competitividad. En Comercio Exterior (Eds) (pp. 200-214), Vol. 55, Num. 3. México: Autor.

Rozas, P. & Sánchez R. (2004). Desarrollo de infraestructura y crecimiento económico: revisión conceptual. Santiago de Chile: División de Recursos Naturales. CEPAL.

Sabino, C. (1991). Diccionario de economía y finanzas. Caracas, Venezuela: Editorial Panapo. Página | 415

Sachs, J. & Vial, J. (2002). Competitividad y Crecimiento Económico en los Países Andinos y en América Latina, Borrador Preliminar. Cambridge, MA: Center for International Development, Harvard University. Documento de Trabajo. Proyecto Andino de Competitividad

Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2001). Macroeconomía (17a. ed.). España: Mc Graw Hill.

Samuelson, P. & Nordhaus, W. (2002). Economía (17a. ed.). España. Mcgraw-Hill.

Sislen D., Samad, T., Anthony S., Haggarty L. & Artemiev, I. (2007). Agilización de los trámites burocráticos en Lima: cómo se beneficia el clima de inversión con la simplificación municipal. En breve [Banco Mundial], 99. 1-4.

Solanes, M. (1999). Servicios públicos y regulación. Consecuencias legales de las fallas de mercado. Santiago de Chile: División de recursos naturales e infraestructura. CEPAL ECLAC

Stoner, J., Freeman, R., Gilbert J., & Daniel, R. (1996). Administración (6a. ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamerica.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2010a). Memoria Anual 2010. Lima, Perú: Autor.

Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (2010b). Perú: indicadores de inclusión financiera de los sistemas financiero, de seguros y de pensiones. Lima, Perú: Autor

Távora, J. (2010). Política industrial y desarrollo en el Perú. En Rodríguez J. & Tello M. D. (Eds). En Opciones de política económica en el Perú: 2011-2015 (pp. 15-44). Lima, Perú: Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Tello, M. (2005). Los Factores de Competitividad en el Perú (1a. ed.). Lima, Perú. CENTRUM Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Colección Gerencia al Día.

Torres, J. (2003). Clúster de la industria en el Perú. Documento de Trabajo 228. Pontificia Universidad Católica del Perú.

Transparency International. (2009). Informe global de la corrupción 2009. Corrupción y sector privado. Nueva York, Estados Unidos de América: Cambridge University Press, Nueva York.

Umaña, M. (2002). Inversión Extranjera Directa en Centro América: El rol de la seguridad jurídica. Centro Latinoamericano de Competitividad y Desarrollo Sostenible del INCAE.

Página | 416

Universidad ESAN (2010). Inversión en Infraestructura en el Perú. Impacto y Alternativas. Lima, Perú: Asociación para el Fomento de la Infraestructura Nacional.

Van Ginhoven, S., Carrillo, C. & Araoz, M. (2001). Indicadores de Competitividad para los países andinos: el caso de Perú. Informe Final. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Vásquez, A. & Bendezú, L. (2008). Ensayos sobre el rol de la infraestructura vial en el crecimiento económico del Perú. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social, CIES y Banco Central de Reserva del Perú.

Vásquez, A. & Bendezú, L. (2008). Ensayos sobre el Rol de la infraestructura vial en el crecimiento económico del Perú. Lima: Consorcio de investigación económica social, CIES.

Weller, J. (2007). La flexibilidad del mercado de trabajo en América Latina y el Caribe. Aspectos del debate, alguna evidencia y políticas. Santiago de Chile: Serie macroeconomía del desarrollo 61. CEPAL

World Economic Forum (2000). The Global Competitiveness Report 2000. Geneva, Switzerland: Autor.

World Economic Forum (2009). The Global Competitiveness Report 2009-2010. Geneva, Switzerland: Autor.

Yamada, G. & Montero, R. (2011). Corrupción e inequidad en los servicios públicos en el Perú. Lima, Perú: Consorcio de Investigación Económica y Social. Documento de Trabajo 87.

Zahler, R. (2008). Bancarización privada en Chile. Santiago de Chile: Unidad de Estudios del Desarrollo. División de Desarrollo Económico. CEPAL.

## ANEXOS

Página | 417



## ANEXO 01

### LISTA DE SIGLAS Y ACRÓNIMOS

<b>BCRP</b>	Banco Central de Reserva del Perú
<b>BID</b>	Banco Interamericano de Desarrollo
<b>CAF</b>	Corporación Andina de Fomento
<b>CEPAL</b>	Comisión Económica para América Latina y el Caribe
<b>CNC</b>	Consejo Nacional de Competitividad
<b>GRADE</b>	Grupo de Análisis para el Desarrollo
<b>GCR</b>	Global Competitiveness Report
<b>INEI</b>	Instituto Nacional de Estadística e Informática
<b>IPE</b>	Instituto Peruano de Economía
<b>MINEM</b>	Ministerio de Energía y Minas
<b>MTC</b>	Ministerio de Transportes y Comunicaciones
<b>OCDE</b>	Organización de Cooperación y Desarrollo Económico
<b>SUNAT</b>	Superintendencia de Administración Tributaria
<b>SBS</b>	Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
<b>WEF</b>	World Economic Forum



**MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN.**

**TITULO: “LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURÍMAC”**

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLE	DIMENSIONES DE LA VARIABLE	TIPO, ALCANCE, METODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	POBLACIÓN Y MUESTRA
<p><i>¿Cuál es la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac en el año 2010?</i></p>	<p><i>Describir la situación de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac en el año 2010.</i></p>	<p>Los Factores de Competitividad.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Entorno macroeconómico de la economía.</li> <li>2. El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.</li> <li>3. La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.</li> <li>4. La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada.</li> <li>5. El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.</li> <li>6. El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.</li> <li>7. La dotación y calidad de los recursos humanos.</li> <li>8. La tecnología.</li> <li>9. La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters.</li> <li>10. Las prácticas empresariales</li> </ol>	<p>TIPO Y ALCANCE DE INVESTIGACIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Investigación científica aplicada</li> <li>&gt; Investigación Descriptiva</li> </ul> <p>Método y Diseño de Investigación</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>&gt; Método Deductivo</li> <li>&gt; Diseño No Experimental - Transeccional - Descriptivo</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionarios</li> <li>• Observación cuantitativa</li> <li>• Archivos</li> <li>• Análisis Secundario</li> </ul>	<p><b>Población:</b> Empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. N= 598</p> <p><b>Muestra:</b> n= 174 empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>¿Cuáles son los factores que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura?</i></li> <li>• <i>¿Cuál es el estado de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura?</i></li> <li>• <i>¿Cuál es grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura?</i></li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Identificar el conjunto de factores relevantes que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.</i></li> <li>• <i>Presentar el estado de los factores que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.</i></li> <li>• <i>Medir el grado de desarrollo de los factores que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.</i></li> </ul>					

## ANEXO 03

### TABLA DE FACTORES E INDICADORES DE COMPETITIVIDAD

FACTOR	INDICADOR
<b>El entorno macroeconómico de la economía</b>	Superávit/Déficit del Gobierno
	Tasa de Ahorro Nacional
	Inflación
	Spread en la tasa de interés
	Deuda pública
<b>El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.</b>	Sofisticación del mercado financiero
	Facilidad de acceso a préstamos
	Disponibilidad de capital de riesgo
	Índice de derechos legales
	Cobertura del Sistema Financiero
	Penetración del sistema financiero
<b>La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.</b>	Derechos de propiedad
	Protección de la propiedad intelectual
	Independencia Judicial
	Carga de regulación de gobierno
	Eficiencia del marco legal para la solución de controversias
	Favoritismo en las decisiones gubernamentales
	Transparencia de la política de gobierno
	Número de trámites necesarios para iniciar un negocio
	Tiempo requerido para iniciar un negocio
Costo necesario para iniciar un negocio	
<b>La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada.</b>	Calidad de infraestructura total
	Calidad de carreteras
	Calidad de infraestructura de transporte aéreo
	Calidad del suministro eléctrico
	Líneas telefónicas
	Red vial
	Energía eléctrica
	Carga transportada por vía aérea
	Comunicaciones
<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.</b>	Eficacia de la política antimonopolio
	Alcance y efecto de los impuestos
	Tasa total de impuesto
	Rigidez de empleo
	Flexibilidad de determinación de salarios
	Prácticas de contratación y despido
	Salarios y productividad
<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.</b>	Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales
	Flexibilidad de las regulaciones ambientales
<b>La dotación y calidad de los recursos humanos.</b>	Nivel de educación de trabajadores
	Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada

	Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación.
	Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento
	Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías
<b>La tecnología</b>	Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos
	Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)
	Promedio de periodo de tiempo de renovación de y/o cambio de maquinarias y equipos
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico
	Porcentaje de empresas con acceso a teléfono
	Porcentaje de empresas con acceso internet
	Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales
<b>La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters.</b>	Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores
<b>Las prácticas empresariales</b>	Grado de instrucción o formación del administrador o gerente de la empresa
	Porcentaje de empresas que tienen administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios
	Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación
	Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico
	Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita los objetivos y estrategias empresariales
	Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama
	Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo
	Porcentaje de empresas que agrupan formalmente sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo
Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo	

Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva
Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios
Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada
Porcentaje de empresas que registran y controlan sus costos de producción
Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja
Porcentaje de empresas que hacen uso de la contabilidad
Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos
Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado
Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing
Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones en promoción
Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos
Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones
Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad
Porcentaje de empresas que implementan planes y programas de abastecimiento
Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción
Porcentaje de empresas que implementan programas de gestión y control de operaciones
Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión
Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias
Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera
Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios

## ANEXO 04

### METODOLOGÍA DE MEDICIÓN DEL GRADO DE DESARROLLO DE LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURÍMAC

#### 1. Competitividad: Definición

Se define a la competitividad como el conjunto de factores claves que inciden en el proceso productivo de bienes y servicios de una empresa (sector, región o de la economía en su conjunto). Este conjunto de factores puede agruparse en dos subconjuntos. i) El primero, está asociado a factores que inciden en el proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o del país en general) desde el ámbito externo a dicho proceso. ii) El segundo subconjunto, está asociado a los factores del ámbito interno del proceso productivo de las empresas (sectores, regiones o el país en su conjunto).

Por tanto bajo este esquema la competitividad de una empresa (sector, región o país en su conjunto) es un medio para lograr el incremento sostenido y sostenible del estándar de vida del habitante de una economía, debido a que el concepto está relacionado directamente a la producción de bienes y servicios de las empresas.

De la definición presentada, se observa que el término competitividad es aplicable a los ámbitos nacional, regional, industrial y empresarial.

Sin embargo es necesario precisar que la empresa se ubica en el centro de todo debate que rodea la competitividad. La industria, la región y el país pueden proporcionar un entorno que favorezca el desarrollo de las ventajas competitivas, pero es la empresa, en su papel de agente económico básico, la que responderá finalmente a ese entorno al perfeccionar sus capacidades de transformar insumos y bienes con la máxima utilidad.

#### 2. Nivel de Medición

La metodología de medición de los factores de competitividad planteada por la presente investigación utiliza un nivel de medición ordinal.

### **3. Escalas y/o grados de desarrollo**

La serie de escalas y/o grados de desarrollo que se obtienen con la presente metodología son:

5 = Muy alto

4 = Alto

3 = Medio

2 = Bajo

1 = Muy bajo

### **4. Los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.**

A partir de la revisión de la revisión de distintos enfoques, teorías, reportes y estudios de competitividad se identificaron factores que determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac.

#### **i) Los factores externos al ámbito empresarial**

1. El entorno macroeconómico de la economía
2. El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales
3. La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones
4. La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada
5. El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica
6. El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental

#### **ii) Los factores internos al ámbito empresarial**

7. Recursos Humanos
8. Tecnología
9. La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters

## 10. Prácticas empresariales

Estos factores, a su vez, están constituidos por una serie de indicadores, que en conjunto determinan la competitividad de las empresas del sector industria manufactura de la región Apurímac. La tabla 01 muestra los indicadores que componen cada uno de los 10 factores de competitividad.

**Tabla 01. Estructura de los Factores de Competitividad**

<b>FACTOR</b>	<b>INDICADOR</b>
<b>El entorno macroeconómico de la economía</b>	Superávit/Déficit del Gobierno
	Tasa de Ahorro Nacional
	Inflación
	Spread en la tasa de interés
	Deuda pública
<b>El grado de eficiencia del funcionamiento de los mercados del sistema financiero y de capitales.</b>	Sofisticación del mercado financiero
	Facilidad de acceso a préstamos
	Disponibilidad de capital de riesgo
	Índice de derechos legales
	Cobertura del Sistema Financiero
	Penetración del sistema financiero
<b>La calidad de los servicios y el grado de eficiencia del funcionamiento de las instituciones.</b>	Derechos de propiedad
	Protección de la propiedad intelectual
	Independencia Judicial
	Carga de regulación de gobierno
	Eficiencia del marco legal para la solución de controversias
	Favoritismo en las decisiones gubernamentales
	Transparencia de la política de gobierno
	Número de trámites necesarios para iniciar un negocio
	Tiempo requerido para iniciar un negocio
	Costo necesario para iniciar un negocio
<b>La dotación y calidad de los servicios de bienes de infraestructura pública y privada.</b>	Calidad de infraestructura total
	Calidad de carreteras
	Calidad de infraestructura de transporte aéreo
	Calidad del suministro eléctrico
	Líneas telefónicas
	Red vial
	Energía eléctrica
	Carga transportada por vía aérea
Comunicaciones	
<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política económica.</b>	Eficacia de la política antimonopolio
	Alcance y efecto de los impuestos
	Tasa total de impuesto
	Rígidez de empleo
	Flexibilidad de determinación de salarios
	Prácticas de contratación y despido

	Salarios y productividad
<b>El grado de cumplimiento de las propiedades óptimas de la política ambiental.</b>	Transparencia y claridad de las regulaciones ambientales
	Flexibilidad de las regulaciones ambientales
	Nivel de educación de trabajadores
<b>La dotación y calidad de los recursos humanos.</b>	Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada
	Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación.
	Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento
	Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías
	Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos
	Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)
<b>La tecnología</b>	Promedio de periodo de tiempo de renovación de y/o cambio de maquinarias y equipos
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico
	Porcentaje de empresas con acceso a teléfono
	Porcentaje de empresas con acceso internet
	Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales
	Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores
<b>La existencia de coordinaciones entre agentes económicos y desarrollo de clusters.</b>	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas
	Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con distribuidores
	Grado de instrucción o formación del administrador o gerente de la empresa
<b>Las prácticas empresariales</b>	Porcentaje de empresas que tienen administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios
	Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación
	Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan Estratégico
	Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita los objetivos y estrategias empresariales
	Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama
	Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo

Porcentaje de empresas que agrupan formalmente sus actividades en departamentos, áreas o unidades de trabajo
Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo
Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva
Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios
Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada
Porcentaje de empresas que registran y controlan sus costos de producción
Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja
Porcentaje de empresas que hacen uso de la contabilidad
Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos
Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado
Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing
Porcentaje de empresas que realizan actividades e inversiones en promoción
Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos
Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones
Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad
Porcentaje de empresas que implementan planes y programas de abastecimiento
Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción
Porcentaje de empresas que implementan programas de gestión y control de operaciones
Porcentaje de empresas que realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión
Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias

	Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera
	Porcentaje de empresas que implementan sistemas de inventarios

## **5. Procedimiento para la Medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad en las empresas del sector industria manufactura**

El procedimiento para la medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad se divide en dos etapas:

- i) Medición de los factores de competitividad externos al ámbito de las empresas; y
- ii) Medición de los factores de competitividad internos al ámbito de las empresas.

Cada etapa de medición se caracterizó por la utilización de cierto tipo de información. Para el caso de los factores externos al ámbito de las empresas se empleó información secundaria recopilada de los documentos: Global Competitiveness Report, Índice de Competitividad Regional 2008 e Índice de Competitividad Regional en el Perú. Mientras que para el caso de los factores internos al ámbito de las empresas se empleó información primaria obtenida en el trabajo de campo de la presente investigación.

### **5.1 Medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad externos al ámbito empresarial**

La medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad externos al ámbito de las empresas se realizó a base de las escalas y/o grado de desarrollo individual de cada uno de los indicadores que conforman cada factor.

Por tanto, el grado de desarrollo individual de cada factor es igual al promedio del desempeño individual de cada uno de los indicadores que lo conforman.

#### **5.1.1 Medición del grado de desarrollo de los indicadores que conforman los factores de competitividad externos al ámbito empresarial**

La medición del grado de desarrollo de los indicadores que conforman los factores externos al ámbito empresarial se realizó utilizando el siguiente procedimiento:



- i) *Primero*, se procedió a revisar y tomar nota de los documentos revisados<sup>1</sup> la posición relativa de Perú y la región Apurímac en los indicadores asociados a los factores de competitividad analizados en la presente investigación.
- ii) *Segundo*, se procedió a dividir la muestra de los documentos revisados<sup>2</sup> en cinco intervalos proporcionales y equivalentes (según cada caso tal como se muestra en la tabla 02). Después se procedió a asignar una escala o grado de desarrollo a cada intervalo.

**Tabla 02. División de muestra de los reportes e intervalos según tipo de reporte e indicador**

Reporte con una muestra de 133		Índice con una muestra de 59		Índice con una muestra de 24	
Escala	Intervalo	Escala	Intervalo	Escala	Intervalo
1	1 – 27	1	1 – 12	1	1 – 5
2	28 – 54	2	13 – 24	2	6 – 10
3	55 – 81	3	25 – 36	3	11 – 15
4	82 – 109	4	37 – 48	4	16 – 20
5	110 – 133	5	49 – 59	5	21 – 24

Elaboración propia

- iii) *Tercero*, se asignó a cada indicador la escala o grado de desarrollo correspondiente de acuerdo a su posición relativa dentro de los intervalos obtenidos en el procedimiento anterior.

## 5.2 Medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad internos al ámbito de las empresas

La medición del grado de desarrollo de los factores de competitividad internos al ámbito de las empresas se realizó empleando una función específica<sup>3</sup> del programa estadístico SPSS. Las escalas o grados de desarrollo son las mismas que se establecieron inicialmente.

<sup>1</sup> Global Competitiveness Report, Índice de Competitividad Regional 2008 e Índice de Competitividad Regional en el Perú

<sup>2</sup> *Ibíd.*

<sup>3</sup> Calcular variable.

### 5.2.1 Medición del grado de desarrollo de los indicadores que conforman los factores de competitividad internos al ámbito de las empresas

La medición del grado de desarrollo de los indicadores que conforman los factores internos al ámbito empresarial se realizó en función de los porcentajes alcanzados por cada ítem de respuesta.

- a) Para el caso de los indicadores que tienen cinco ítems de respuesta, la escala o grado de desarrollo es el ítem de respuesta que alcanza mayor frecuencia o porcentaje<sup>4</sup>.
- b) Para el caso de los indicadores que tienen dos ítems de respuesta (1=No y 2=Si), la escala o grado de desarrollo puede ser:
  - i) *Grado de desarrollo 1 (Muy bajo)*: Cuando el ítem de respuesta 2 (Sí) obtiene un porcentaje entre 0 y 20.
  - ii) *Grado de desarrollo 2 (Bajo)*: Cuando el ítem de respuesta 2 (Sí) obtiene un porcentaje entre 21 y 40.
  - iii) *Grado de desarrollo 3 (Medio)*: Cuando el ítem de respuesta 2 (Sí) obtiene un porcentaje entre 41 y 60.
  - iv) *Grado de desarrollo 4 (Alto)*: Cuando el ítem de respuesta 2 (Sí) obtiene un porcentaje entre 61 y 80.
  - v) *Grado de desarrollo 5 (Muy alto)*: Cuando el ítem de respuesta 2 (Sí) obtiene un porcentaje entre 81 y 100.

---

<sup>4</sup> Las escalas o grado de desarrollo pueden ser: 1= muy bajo; 2= bajo; 3= medio; 4= alto; y 5= muy alto.

**ANEXO 5:**  
**FORMATO DE CUESTIONARIO**



**CUESTIONARIO: FACTORES INTERNOS AL ÁMBITO EMPRESARIAL**

**BLOQUE I**

**I. INFORMACIÓN GENERAL:**

<b>Razón Social</b>							
<b>Nombre Comercial</b>							
<b>RUC</b>		<b>Régimen Tributario<sup>1</sup></b>		<b>Régimen Jurídico</b>	1 Natural	<b>Actividad a la que se dedica<sup>2</sup></b>	
<b>Domicilio Fiscal</b>							
<b>Distrito</b>				<b>Provincia</b>			
<b>Tiempo transcurrido desde que se creó la empresa (en años)</b>		<b>Número de Trabajadores</b>		<i>Permanentes</i>		<b>Número de Maquinarias y equipos</b>	
				<i>Eventuales</i>			

**II. FACTOR: RECURSOS HUMANOS**

**1. Nivel de educación de trabajadores**

*¿Cuál es el grado de instrucción de sus trabajadores?*

<i>Trabajador 1</i>		<i>Trabajador 5</i>		<i>Trabajador 9</i>		<i>Trabajador 13</i>		<i>Trabajador 17</i>	
<i>Trabajador 2</i>		<i>Trabajador 6</i>		<i>Trabajador 10</i>		<i>Trabajador 14</i>		<i>Trabajador 18</i>	
<i>Trabajador 3</i>		<i>Trabajador 7</i>		<i>Trabajador 11</i>		<i>Trabajador 15</i>		<i>Trabajador 19</i>	
<i>Trabajador 4</i>		<i>Trabajador 8</i>		<i>Trabajador 12</i>		<i>Trabajador 16</i>		<i>Trabajador 20</i>	

Sin instrucción	1	Primaria	2	Secundaria	3	Técnico	4	Superior	5
-----------------	---	----------	---	------------	---	---------	---	----------	---

**2. Porcentaje de trabajadores con formación especializada y/o capacitación técnica laboral directamente relacionada con la actividad realizada.**

*¿Sus trabajadores cuentan con formación especializada y/o capacitación técnica laboral en aspectos directamente relacionados con la actividad que realizan?*

<i>Trabajador 1</i>		<i>Trabajador 5</i>		<i>Trabajador 9</i>		<i>Trabajador 13</i>		<i>Trabajador 17</i>	
<i>Trabajador 2</i>		<i>Trabajador 6</i>		<i>Trabajador 10</i>		<i>Trabajador 14</i>		<i>Trabajador 18</i>	
<i>Trabajador 3</i>		<i>Trabajador 7</i>		<i>Trabajador 11</i>		<i>Trabajador 15</i>		<i>Trabajador 19</i>	
<i>Trabajador 4</i>		<i>Trabajador 8</i>		<i>Trabajador 12</i>		<i>Trabajador 16</i>		<i>Trabajador 20</i>	

Sin formación y/o capacitación especializada	1
Con formación y/o capacitación especializada	2

**3. Porcentaje de empresas que desarrollan programas de capacitación de personal.**

*¿Desarrolla su empresa programas de capacitación?*

No desarrolla programas de capacitación de personal	1
Sí desarrolla programas de capacitación de personal	2

*¿Con qué frecuencia?*

Una vez cada 3 o más años	1	Una vez cada dos años	2	Una vez al año	3	Dos veces al año	4	Más de dos veces al año	5
---------------------------	---	-----------------------	---	----------------	---	------------------	---	-------------------------	---

*¿Quién desarrolla los programas de capacitación de su empresa?*

La misma empresa	1	ONG	2	Institución superior o técnica (Universidad, Institutos, SENATI, etc.)	3	Organización Gubernamental	4	Empresa privada (consultor)	5	Otros	6
------------------	---	-----	---	--	---	----------------------------	---	-----------------------------	---	-------	---

**4. Porcentaje de empresas que invierten en capacitación y entrenamiento**

*¿Invierte su empresa en programas de capacitación y entrenamiento?*

No invierte en programas de capacitación y entrenamiento	1
Sí invierte en programas de capacitación y entrenamiento	2

<sup>1</sup> Ver Tabla 01 de los Anexos.

<sup>2</sup> Ver Tabla 03 de los Anexos.

<sup>3</sup> Ver Tabla 02 de los Anexos.



5. Porcentaje de empresas que realizan programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías.

*¿Su empresa realiza formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías?*

No realiza programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías	1
Sí realiza programas y actividades de formación de personal en nuevas técnicas de producción y manejo de nuevas tecnologías	2

### III. TECNOLOGÍA

1. Promedio de antigüedad de maquinarias y equipos

*¿Cuál es la antigüedad promedio de sus maquinarias y equipos?*

Maquinaria y/o equipo 1		Maquinaria y/o equipo 3		Maquinaria y/o equipo 5		Maquinaria y/o equipo 7		Maquinaria y/o equipo 9	
Maquinaria y/o equipo 2		Maquinaria y/o equipo 4		Maquinaria y/o equipo 6		Maquinaria y/o equipo 8		Maquinaria y/o equipo 10	
Más de 20 años	1	Entre 15 y 20 años	2	Entre 10 y 15 años	3	Entre 5 y 10 años	4	Entre 0 y 5 años	5

2. Porcentaje de empresas que disponen de últimas tecnologías (maquinarias y equipos)

*¿Su empresa cuenta con maquinarias y equipos modernos (última tecnología)?*

No dispone de últimas tecnologías	1
Sí dispone de últimas tecnologías	2

3. Promedio de periodo de tiempo de renovación y cambio de maquinarias y equipos

*¿Cuál el periodo de tiempo promedio en que su empresa renueva o cambia sus maquinarias y equipos?*

Entre 0 y 5 años	1
Entre 5 y 10 años	2
Entre 10 y 15 años	3
Entre 15 y 20 años	4
Entre 20 a más años	5

4. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico

*¿Su empresa desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional para desarrollo tecnológico?*

No desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico	1
Sí desarrolla actividades de cooperación interempresarial o institucional para el desarrollo tecnológico	2

5. Porcentaje de empresas con acceso a teléfono

*¿Su empresa cuenta con teléfono?*

No cuenta con teléfono	1
Sí cuenta con teléfono	2

6. Porcentaje de empresas con acceso a internet

*¿Su empresa tiene acceso a internet?*

No tiene acceso a internet	1
Sí tiene acceso a internet	2

7. Porcentaje de empresas que hacen uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales

*¿Su empresa hace uso intensivo de las TICs en sus actividades cotidianas?*

No hace uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales	1
Sí hace uso intensivo de las TICs para sus actividades empresariales	2

### IV. LA EXISTENCIA DE COORDINACIONES ENTRE AGENTES ECONÓMICOS Y DESARROLLO DE CLUSTERS

1. Porcentaje de empresas que forman parte de alguna forma de coordinación empresarial

*¿Su empresa forma parte de alguna forma de coordinación empresarial?*

No forma parte de alguna forma de coordinación empresarial	1
Sí forma parte de alguna forma de coordinación empresarial	2

*¿Qué forma de coordinación empresarial?*

Asociación	1	Cadena Productiva	2	Cooperativa de Producción	3	Cluster	4	Otros	5
------------	---	-------------------	---	---------------------------	---	---------	---	-------	---

2. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores

*¿Su empresa desarrolla actividades de colaboración con proveedores?*

No desarrolla actividades de colaboración con proveedores	1
Sí desarrolla actividades de colaboración con proveedores	2

3. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas  
 ¿Su empresa desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas?

No desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas	1
Sí desarrolla actividades de colaboración con industrias relacionadas o conexas	2

4. Porcentaje de empresas que desarrollan actividades de colaboración con proveedores y distribuidores  
 ¿Su empresa desarrolla actividades de colaboración con distribuidores?

No desarrolla actividades de colaboración con distribuidores	1
Sí desarrolla actividades de colaboración con distribuidores	2

V. PRÁCTICAS EMPRESARIALES

1. Grado de instrucción del administrador o gerente de la empresa  
 ¿Qué grado de instrucción o formación tiene el administrador de la empresa?

Primaria	1	Secundaria	2	Técnica	3	Universitaria no culminada	4	Universitaria concluida	5
----------	---	------------	---	---------	---	----------------------------	---	-------------------------	---

2. Porcentaje de empresas que cuentan con administradores o gerentes con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios.  
 ¿El administrador o gerente de la empresa cuenta con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios?

Sin formación y/o estudios en administración o gestión de negocios	1
Con formación y/o estudios en administración o gestión de negocios	2

3. Porcentaje de empresas que realizan actividades formales de planificación.  
 ¿Su empresa realiza actividades formales de planificación?

No desarrolla actividades de colaboración con proveedores	1
Sí desarrolla actividades de colaboración con proveedores	2

4. Porcentaje de empresas que cuentan con un Plan estratégico  
 ¿Su empresa cuenta con un Plan Estratégico?

No cuenta con Plan Estratégico	1
Sí cuenta con Plan Estratégico	2

5. Porcentaje de empresas que establecen periódicamente de manera formal y escrita objetivos y estrategias empresariales.  
 ¿Su empresa establece de manera formal y escrita objetivos y estrategias empresariales?

No establece de manera formal y escrita objetivos y estrategias	1
Sí establece de manera formal y escrita objetivos y estrategias	2

6. Porcentaje de empresas que cuentan con organigrama  
 ¿Su empresa cuenta con organigrama?

No cuenta con organigrama	1
Sí cuenta con organigrama	2

7. Porcentaje de empresas que realizan división formal de trabajo  
 ¿Su empresa realiza división de trabajo formal?

No realiza división formal de trabajo	1
Sí realiza división formal de trabajo	2

8. Porcentaje de empresas que agrupan formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo.  
 ¿Su empresa agrupa formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo?

No agrupa formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo	1
Sí agrupa formalmente actividades de trabajo en departamentos, áreas o unidades de trabajo	2



9. Porcentaje de empresas que tienen establecidos formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo.  
*¿Su empresa tiene establecido formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo?*

No tiene establecido formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo	1
Sí tiene establecido formalmente canales de comunicación y coordinación entre departamentos, áreas o unidades de trabajo	2

10. Porcentaje de empresas que procuran implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva  
*¿Su empresa procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva?*

No procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva	1
Sí procura implantar alguna estrategia genérica para crear ventaja competitiva	2

*¿Qué tipo de ventaja competitiva?*

Liderazgo en Costos	1
Diferenciación	2
Enfoque	3

11. Porcentaje de empresas que cuentan con plan de negocios  
*¿Su empresa cuenta con un plan de negocios?*

No cuenta con plan de negocios	1
Sí cuenta con plan de negocios	2

12. Porcentaje de empresas que realizan planeación agregada  
*¿Su empresa realiza planeación agregada?*

No realiza planeación agregada	1
Sí realiza planeación agregada	2

13. Porcentaje de empresas que registran y controlan sus costos de producción  
*¿Su empresa mantiene control sobre los costos de producción?*

No mantiene control sobre los costos de producción	1
Sí mantiene control sobre los costos de producción	2

14. Porcentaje de empresas que hacen uso de un flujo de caja  
*¿Su empresa hace uso del flujo de caja para controlar las salidas y entradas de dinero?*

No hace uso del flujo de caja	1
Sí hace uso del flujo de caja	2

15. Porcentaje de empresas hacen uso de la contabilidad  
*¿Su empresa hace uso de la contabilidad?*

No hace uso de la contabilidad	1
Sí hace uso de la contabilidad	2

16. Porcentaje de empresas que innovan y desarrollan permanentemente nuevos productos  
*¿Su empresa innova y desarrolla permanente nuevos productos?*

No desarrolla permanente nuevos productos	1
Sí desarrolla permanentemente nuevos productos	2

17. Porcentaje de empresas que realizan segmentación de mercado  
*¿Su empresa establece mercados meta para sus productos y/o hace segmentación de mercado?*

No realiza segmentación de mercado	1
Sí realiza segmentación de mercado	2

18. Porcentaje de empresas que realizan actividades intensivas de marketing (o implantan estrategias de marketing)  
*¿Su empresa realiza actividades intensivas de marketing?*

No realiza actividades intensivas de marketing	1
Sí realiza actividades intensivas de marketing	2

19. Porcentaje de empresas que realizan inversiones para promocionar y publicitar sus productos  
*¿Su empresa realiza inversiones para promocionar y publicitar los productos de su empresa?*

No realiza inversiones para promocionar y publicitar los productos de la empresa	1
Sí realiza inversiones para promocionar y publicitar los productos de la empresa	2

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC  
 FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN  
 ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS  
 LOS FACTORES DE COMPETITIVIDAD EN LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURIMAC

20. Porcentaje de empresas que implementan y hacen uso de pronósticos

¿Su empresa implementa y hace uso de pronósticos?

No implementa y no hace uso de pronósticos	1
Si implementa y hace uso de pronósticos	2

21. Porcentaje de empresas que realizan estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones

¿Su empresa realiza estudios de mercado y/o revisa estudios de mercado elaborados por otras empresas o instituciones?

No realiza estudios de mercado y/o no revisa estudios de mercado	1
Si realiza estudios de mercado y/o no revisa estudios de mercado	2

22. Porcentaje de empresas que desarrollan programas y actividades de control de calidad

¿Su empresa desarrolla programas y actividades de control de calidad?

No desarrolla programas y actividades de control de calidad	1
Si desarrolla programas y actividades de control de calidad	2

23. Porcentaje de empresas que tienen implementados planes y programas de abastecimiento

¿Su empresa tiene implementados planes y programas de abastecimiento?

No tiene implementados planes y programas de abastecimiento	1
Si tiene implementados planes y programas de abastecimiento	2

24. Porcentaje de empresas que establecen y documentan formalmente sus procesos de producción

¿Su empresa establece y documenta formalmente sus procesos de producción?

No establece y tampoco documentada sus procesos de producción	1
Si establece y tampoco documentada sus procesos de producción	2

25. Porcentaje de empresas implementan programas de gestión y control de operaciones

¿Su empresa implementa programas de gestión y control de operaciones?

No implementa programas de gestión y control de operaciones	1
Si implementa programas de gestión y control de operaciones	2

26. Porcentaje de empresas realizan inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos de gestión

¿Su empresa realiza inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos administrativos?

No realiza inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos administrativos	1
Si realiza inversiones en I&D para innovar productos, procesos productivos y procesos administrativos.	2

27. Porcentaje de empresas que elaboran periódicamente balances de pérdidas y ganancias

¿Su empresa elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias?

Si elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias	1
No elabora periódicamente balances de pérdidas y ganancias	2

28. Porcentaje de empresas que hacen uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera

¿Su empresa hace uso de los estados financieros para evaluar su situación financiera?

No hace uso de los estados financieros para evaluar la situación financiera	1
Si hace uso de los estados financieros para evaluar la situación financiera	2

29. Porcentaje de empresas que tienen implementados sistemas de inventarios de inventarios

¿Su empresa tiene implementado sistemas de inventarios?

No implementa sistemas de inventarios	1
Si implementa sistemas de inventarios	2



**BLOQUE III**

1. El capital de su empresa es:

1	Propio	2	Financiado	3	Mixto
---	--------	---	------------	---	-------

2. ¿Cómo calificaría usted las actuales condiciones para conseguir financiamiento en las entidades financieras?

1	Muy difíciles	2	Difíciles	3	Normales	4	Fáciles	5	Muy fáciles
---	---------------	---	-----------	---	----------	---	---------	---	-------------

3. ¿Cómo calificaría usted las actuales tasas de interés de las entidades financieras?

1	Muy difíciles	2	Difíciles	3	Normales	4	Fáciles	5	Muy fáciles
---	---------------	---	-----------	---	----------	---	---------	---	-------------

4. ¿Qué enfoque emplea para la fijación de precios de sus productos?

1	Enfoque basado en el costo	2	Enfoque basado en el valor	3	Enfoque basado en la competencia
---	----------------------------	---	----------------------------	---	----------------------------------

**ANEXOS**

**TABLA 01:  
Régimen Tributario**

01	Régimen General (RG)
02	Régimen Especial de Renta (RER)
03	Régimen Único Simplificado (RUS)

**TABLA 02:  
Régimen Jurídico: *Jurídica***

01	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
02	Sociedad Anónima Abierta
03	Sociedad Anónima Cerrada
04	Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada
05	Sociedad en Comandita Simple
06	Sociedad en comandita por Acciones
07	Sociedad Colectiva
08	Sociedad Civil Ordinaria
09	Sociedad Civil de Responsabilidad Limitada
10	Otras

**TABLA 03:  
Actividad económica a la que se dedica**

01	Elaboración de productos alimenticios
02	Elaboración de bebidas
03	Elaboración de productos de tabaco
04	Fabricación de productos textiles
05	Fabricación de prendas de vestir
06	Fabricación de cueros y productos conexos
07	Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables
08	Fabricación de papel y de los productos de papel
09	Actividades de impresión y reproducción de grabaciones
10	Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo
11	Fabricación de sustancias y productos químicos
12	Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas, medicinales y de productos botánicos
13	Fabricación de productos de caucho y plástico
14	Fabricación de otros productos minerales no metálicos
15	Fabricación de metales comunes
16	Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo
17	Fabricación de los productos informáticos, electrónicos y ópticos
18	Fabricación de equipo eléctrico
19	Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.
20	Fabricación de vehículos automotores, remolques y semirremolques
21	Fabricación de otros equipos de transporte
22	Fabricación de muebles
23	Otras industrias manufactureras
24	Reparación e instalación de la maquinaria y equipo

**ANEXO 6:**  
**FICHAS DE ANÁLISIS SECUNDARIO**



## *FICHAS DE ANÁLISIS SECUNDARIO*

### I. DIMENSIÓN: ENTORNO MACROECONOMICO DE LA ECONOMIA.

#### FICHA 01: SUPERÁVIT/DÉFICIT DEL GOBIERNO

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	Puntaje	Posición	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	Puntaje	Posición	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	Puntaje	Posición	
<b>COMENTARIOS</b>									

#### FICHA 02: TASA DE AHORRO NACIONAL

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	Puntaje	Posición	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	Puntaje	Posición	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	Puntaje	Posición	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 03: INFLACIÓN**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 04: SPREAD EN LA TASA DE INTERÉS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 05: DEUDA PÚBLICA**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>																							
<b>ÁMBITO:</b>																							
<b>INSTITUCIÓN:</b>																							
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>								<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>															
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>																							
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>												<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>											
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>				<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>				<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>								
<b>COMENTARIOS</b>																							

62



II. DIMENSIÓN: EL GRADO DE EFICIENCIA DEL FUNCIONAMIENTO DE LOS MERCADOS DEL SISTEMA FINANCIERO Y DE CAPITALES

**FICHA 01: SOFISTICACIÓN DEL MERCADO FINANCIERO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>										
<b>ÁMBITO:</b>										
<b>INSTITUCIÓN:</b>										
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>										
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>										

**FICHA 02: FACILIDAD DE ACCESO A PRÉSTAMOS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>										
<b>ÁMBITO:</b>										
<b>INSTITUCIÓN:</b>										
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>										
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>										



**FICHA 03: DISPONIBILIDAD DE CAPITAL DE RIESGO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 04: ÍNDICE DE DERECHOS LEGALES**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 05: COBERTURA DEL SISTEMA FINANCIERO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 06: PENETRACIÓN DEL SISTEMA FINANCIERO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



III. DIMENSIÓN: LA CALIDAD DE LOS SERVICIOS Y EL GRADO DE EFICIENCIA DEL FUNCIONAMIENTO DE LAS INSTITUTIONES

**FICHA 01: DERECHOS DE PROPIEDAD**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 02: PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD INTELECTUAL**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 03: INDEPENDENCIA JUDICIAL**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 04: CARGA DE REGULACIÓN DE GOBIERNO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 05: EFICIENCIA DEL MARCO LEGAL PARA LA  
SOLUCIÓN DE CONTROVERSIAS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>								
<b>ÁMBITO:</b>								
<b>INSTITUCIÓN:</b>								
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>			
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>								
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>								

**FICHA 06: FAVORITISMO EN LAS DECISIONES  
GUBERNAMENTALES**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>								
<b>ÁMBITO:</b>								
<b>INSTITUCIÓN:</b>								
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>			
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>								
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>								



**FICHA 07: TRANSPARENCIA DE LA POLÍTICA DE GOBIERNO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 08: NÚMERO DE TRÁMITES NECESARIOS PARA INICIAR UN NEGOCIO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 09: TIEMPO REQUERIDO PARA INICIAR UN NEGOCIO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 10: COSTO NECESARIO PARA INICIAR UN NEGOCIO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



IV. DIMENSION: LA DOTACIÓN Y CALIDAD DE LOS SERVICIOS DE BIENES DE INFRAESTRUCTURA PÚBLICA Y PRIVADA

**FICHA 01: DENSIDAD RED VIAL**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 02: CALIDAD DE CARRETERAS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 03: CALIDAD DE INFRAESTRUCTURA DE TRANSPORTE  
AÉREO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 04: CALIDAD DEL SUMINISTRO ELÉCTRICO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 05: LÍNEAS TELEFÓNICAS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 06: RED VIAL**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 07: ENERGÍA ELÉCTRICA**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 08: CARGA TRANSPORTADA POR VÍA AÉREA**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 09: COMUNICACIONES**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>																							
<b>ÁMBITO:</b>																							
<b>INSTITUCIÓN:</b>																							
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>								<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>															
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>																							
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>												<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>											
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>				<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>				<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>								
<b>COMENTARIOS</b>																							



V. DIMENSION: EL GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS PROPIEDADES OPTIMAS DE LA POLITICA ECONOMICA

**FICHA 01: EFICACIA DE LA POLÍTICA ANTIMONOPOLIO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>											
<b>ÁMBITO:</b>											
<b>INSTITUCIÓN:</b>											
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>						
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>											
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>						
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>											

**FICHA 02: ALCANCE Y EFECTO DE LOS IMPUESTOS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>											
<b>ÁMBITO:</b>											
<b>INSTITUCIÓN:</b>											
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>						
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>											
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>						
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>											



**FICHA 03: TASA TOTAL DE IMPUESTO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 04: RIGIDEZ DE EMPLEO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>				<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>				<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



**FICHA 05: FLEXIBILIDAD DE DETERMINACIÓN DE SALARIOS**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>										
<b>ÁMBITO:</b>										
<b>INSTITUCIÓN:</b>										
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>										
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>										

**FICHA 06: PRÁCTICAS DE CONTRATACIÓN Y DESPIDO**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>										
<b>ÁMBITO:</b>										
<b>INSTITUCIÓN:</b>										
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>					
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>										
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>					
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>		<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>
<b>COMENTARIOS</b>										



**FICHA 07: SALARIOS Y PRODUCTIVIDAD**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>																	
<b>ÁMBITO:</b>																	
<b>INSTITUCIÓN:</b>																	
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>								<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>									
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>																	
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>						<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>											
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>									
<b>COMENTARIOS</b>																	



VI. DIMENSION: EL GRADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS PROPIEDADES OPTIMAS DE LA POLITICA AMBIENTAL

**FICHA 01: TRANSPARENCIA Y CLARIDAD DE LAS REGULACIONES AMBIENTALES**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									

**FICHA 02: FLEXIBILIDAD DE LAS REGULACIONES AMBIENTALES**

<b>REPORTE O INDICADOR:</b>									
<b>ÁMBITO:</b>									
<b>INSTITUCIÓN:</b>									
<b>FECHA DE ELABORACIÓN:</b>					<b>FECHA DE PUBLICACIÓN:</b>				
<b>NÚMERO PAISES O REGIONES QUE CONFORMAN LA MUESTRA:</b>									
<b>POSICIÓN RELATIVA</b>					<b>PUNTAJE OBTENIDO</b>				
<b>MEJOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>CALIFICACIÓN MEDIA</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	<b>PEOR CALIFICACIÓN</b>	<b>Puntaje</b>	<b>Posición</b>	
<b>COMENTARIOS</b>									



## ANEXO 07

### INFORMACIÓN GENERAL DE LAS EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA MANUFACTURA CONFORMARON LA MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

#### I. Información general

##### 1.1 Régimen Jurídico

El 73% de empresas manufactureras que conformaron la muestra de la investigación están organizadas como persona natural, mientras que el 27% tiene organización jurídica.

**Tabla 01. Composición de empresas manufactureras según organización jurídica**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Persona Natural	127	73.0	73.0	73.0
Persona Jurídica	47	27.0	27.0	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

##### 1.2 Régimen Tributario

El 60.3% de empresas manufactureras que conformaron la muestra de la investigación están registradas en el Régimen Único Simplificado del Impuesto a la Renta, el 26.4% están registradas en el Régimen General y el 13.2% están registradas en el Régimen Especial de Renta.

**Tabla 02. Composición de empresas manufactureras según régimen del impuesto a la renta**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Régimen General	46	26.4	26.4	26.4
Régimen Especial de Renta	23	13.2	13.2	39.7
Régimen Único Simplificado	105	60.3	60.3	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

### 1.3 Actividad Económica

Las 174 empresas que conformaron la muestra de la investigación se agrupan en diez sectores industriales y actividades económicas manufactureras en las divisiones 15 al 38 Clasificación Nacional de Actividades Económicas del Perú (CIU Rev. 4) del INEI.

El sector elaboración de productos alimenticios concentra el 35.1% de empresas, el sector fabricación de textiles el 13.2%, el sector fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo el 12.6%, el sector fabricación de muebles el 12.6%, el sector actividades de impresión y reproducción de grabaciones el 7.5%, el sector fabricación de prendas de vestir el 4.6%, el sector producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y materiales trenzables el 4%, el sector elaboración de bebidas, el sector fabricación de otros productos minerales no metálicos el 0.6% y otras industrias manufactureras el 6.3%.

**Tabla 03. Composición de empresas manufactureras según actividad económica**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Elaboración de productos alimenticios	61	35.1	35.1	35.1
Elaboración de bebidas	6	3.4	3.4	38.5
Fabricación de productos textiles	23	13.2	13.2	51.7
Fabricación de prendas de vestir	8	4.6	4.6	56.3
Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y materiales trenzables	7	4.0	4.0	60.3
Actividades de impresión y reproducción de grabaciones	13	7.5	7.5	67.8
Fabricación de otros productos minerales no metálicos	1	.6	.6	68.4
Fabricación de productos derivados del metal, excepto maquinaria y equipo	22	12.6	12.6	81.0
Fabricación de muebles	22	12.6	12.6	93.7

Otras industrias manufactureras	11	6.3	6.3	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 1.4 Antigüedad

El 58.2% de empresas manufactureras que conformaron la muestra de la investigación tiene una antigüedad entre 0 y 5 años, el 20.11% tiene una antigüedad entre 6 y 10 años, el 9.20% tiene una antigüedad entre 11 y 15 años, el 7.47% tiene una antigüedad entre 21 y 25 años, y el 4.60% tiene una antigüedad mayor a 20 años.

**Tabla 04. Composición de empresas manufactureras según antigüedad**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 0 y 5 años	102	58.62	58.62	58.62
Entre 6 y 10 años	35	20.11	20.11	78.74
Entre 11 y 15 años	16	9.20	9.20	87.93
Entre 16 y 20 años	13	7.47	7.47	95.40
Mayor a 20 años	8	4.60	4.60	100.00
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

#### 1.5 Número de Trabajadores

El 67.24% de empresas que conforman la muestra de la investigación tiene entre 0 y 5 trabajadores, el 22.41% tiene entre 6 y 10 trabajadores, el 4.60% tiene entre 16 y 20 trabajadores, el 3.45% tiene entre 11 y 15 trabajadores, y el 2.30% tiene más de 20 trabajadores.

**Tabla 05. Composición de empresas manufactureras según actividad económica**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 0 y 5 trabajadores	117	67.24	67.24	67.24
Entre 6 y 10 trabajadores	39	22.41	22.41	89.66
Entre 11 y 15 trabajadores	6	3.45	3.45	93.10
Entre 16 y 20 trabajadores	8	4.60	4.60	97.70
Más de 20 trabajadores	4	2.30	2.30	100.00

Total	174	100.0	100.0	
-------	-----	-------	-------	--

Elaboración Propia

### 1.6 Cantidad de Maquinarias y equipos

El 57.47% de empresas que conforman la muestra de la investigación tiene entre 0 y 5 maquinarias, el 32.18% tiene entre 6 y 10 maquinarias, el 6.32% tiene entre 11 y 15 maquinarias, el 2.30% tiene entre 16 y 20 maquinarias, el 1.15 tiene entre 26 y 30 maquinarias, y el 0.57% tiene entre 21 y 25 maquinarias.

**Tabla 06. Composición de empresas manufactureras según actividad económica**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Entre 0 y 5 maquinarias y equipos	100	57.47	57.47	57.47
Entre 6 y 10 maquinarias y equipos	56	32.18	32.18	89.66
Entre 11 y 15 maquinarias y equipos	11	6.32	6.32	95.98
Entre 16 y 20 maquinarias y equipos	4	2.30	2.30	98.28
Entre 21 y 25 maquinarias y equipos	1	0.57	0.57	98.85
Entre 26 y 30 maquinarias y equipos	2	1.15	1.15	100.00
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

## II. Información complementaria

### 2.1 Capital de la empresa

El 52.3% de empresas que conforman la muestra de la investigación posee capital propio, el 36.8% posee capital mixto, y el 10.9% posee capital financiado.

**Tabla 07. Distribución de empresas según composición de capital**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Propio	91	52.3	52.3	52.3
Financiado	19	10.9	10.9	63.2
Mixto	64	36.8	36.8	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

## 2.2 Opinión sobre las condiciones para acceder a créditos financieros

El 43.1% de empresarios del sector considera que las condiciones para acceder a créditos son fáciles, el 37.9% considera que las condiciones son difíciles, el 9.8% considera que las condiciones son muy difíciles, y el 9.2% considera que las condiciones son normales.

**Tabla 08. Opinión de empresarios sobre las condiciones para acceder a créditos financieros**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Muy difíciles	17	9.8	9.8	9.8
Difíciles	66	37.9	37.9	47.7
Normales	16	9.2	9.2	56.9
Fáciles	75	43.1	43.1	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

## 2.3 Opinión sobre las tasas de interés de los créditos

El 50% de empresarios del sector considera que las tasas de interés de créditos son altas, el 25.3% considera que las tasas de interés son muy altas, el 17.8% considera que las tasas de interés son normales, y el 6.9% considera que las tasas de interés son bajas.

**Tabla 09. Opinión sobre las tasas de interés de los créditos**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Muy altas	44	25.3	25.3	25.3
Altas	87	50.0	50.0	75.3
Normales	31	17.8	17.8	93.1
Bajas	12	6.9	6.9	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

## 2.4 Enfoque empleado para la fijación de los precios

El 96.6% de empresas que conforman la muestra de la investigación emplean el enfoque basado en el costo para fijar los precios de su productos, el 2.3% emplea en enfoque basado en la competencia, y el 1.1% emplea el enfoque basado en el valor.

**Tabla 10. Composición de empresas manufactureras según organización jurídica**

	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje válido</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
Enfoque basado en el costo	168	96.6	96.6	96.6
Enfoque basado en el valor	2	1.1	1.1	97.7
Enfoque basado en la competencia	4	2.3	2.3	100.0
Total	174	100.0	100.0	

Elaboración Propia

**ANEXO 8:**  
**MATRIZ DE DATOS**







**ANEXO 9:**  
**CLASIFICACIÓN NACIONAL DE ACTIVIDADES  
ECONÓMICAS DEL PERÚ (CIU)**



## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClNAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
			0899		Explotación de otras minas y canteras n.c.p.
			089901		Extracción de asbesto
			089902		Extracción de asfalto y betún natural
			089903		Extracción de feldespato y otros fundentes naturales
			089999		Extracción en minas y canteras de otros minerales no metálicos n.c.p.
	09				<u>Actividades de servicios de apoyo a la minería</u>
	091				Actividades de apoyo a la extracción de petróleo crudo y gas natural
		0910			Actividades de apoyo a la extracción de petróleo crudo y gas natural
			091000		Actividades de servicios de apoyo a la extracción de petróleo crudo y gas natural
	099				Actividades de apoyo a la explotación de otras minas y canteras
		0990			Actividades de apoyo a la explotación de otras minas y canteras
			099000		Actividades de apoyo a la explotación de otras minas y canteras
<b>C</b>					<b>Industrias manufactureras</b>
	10				<u>Elaboración de productos alimenticios</u>
		101			Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos
		1010			Producción, procesamiento y conservación de carne y productos cárnicos
			101001		Matanza de ganado bovino y procesamiento de su carne
			101002		Producción y procesamiento de carne de aves
			101003		Fabricación de embutidos y otros productos cárnicos que se expenden fríos
			101004		Matanza de animales n.c.p. y procesamiento de su carne; conservación y elaboración de subproductos cárnicos n.c.p.
	102				Procesamiento y conservación de pescado, crustáceos y moluscos
		1021			Elaboración de harina y aceite de pescado
			102100		Elaboración de harina y aceite de pescado
	1022				Procesamiento, conservación de pescado crustáceos y moluscos
			102201		Desecación, ahumado y saladura de pescado, crustáceos y moluscos
			102202		Congelado de pescado, crustáceos y moluscos
			102203		Producción de conservas de pescado
			102299		Elaboración de otros productos de pescado, crustáceos y moluscos n.c.p.
	103				Procesamiento y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
		1031			Procesamiento y conservación de espárragos
			103101		Producción de espárragos refrigerados o congelados
			103102		Producción de espárragos en conserva o enlatados
		1032			Procesamiento y conservación de frutas, legumbres y hortalizas (excepto espárrago)
			103201		Congelado de frutas, hortalizas y legumbres
			103202		Preparación de conservas de frutas, hortalizas y legumbres
			103203		Elaboración de jugos naturales y sus concentrados, de frutas, hortalizas y legumbres
			103204		Elaboración de pulpas, jaleas, dulces y mermeladas
			103205		Tostado de nueces y elaboración de alimentos y pastas a base de nueces
			103206		Elaboración de frutas, hortalizas y legumbres deshidratadas o desecadas
	104				Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal, excepto de pescado
		1040			Elaboración de aceites y grasas de origen vegetal y animal, excepto de pescado
			104001		Elaboración de aceites y grasas a partir de materias animales o vegetales (excepto de pescado)
			104002		Elaboración de margarinas, de mezclas y productos para untar similares
	105				Elaboración de productos lácteos
		1050			Elaboración de productos lácteos
			105001		Elaboración de leches, de yogurt y productos lácteos deshidratados
			105002		Producción de caseína y lactosa
			105003		Producción de mantequilla natural y mantequilla desecada
			105004		Elaboración de quesos
			105005		Elaboración de helados
	106				Elaboración de productos de molinería, almidones y productos derivados del almidón
		1061			Elaboración de productos de molinería
			106101		Molienda de trigo y producción de harina de trigo
			106102		Molienda de arroz y producción de harina de arroz
			106103		Molienda de maíz
			106104		Preparación y molienda de legumbres y cereales, excepto arroz, trigo y maíz
		1062			Elaboración de almidones y productos derivados del almidón
			106200		Elaboración de almidones y productos derivados del almidón
	107				Elaboración de otros productos alimenticios
		1071			Elaboración de productos de panadería y pastelería
			107101		Elaboración de galletas

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
				107199	Elaboración de productos de panadería y pastelería n.c.p.
			1072		Elaboración de azúcar
				107200	Elaboración de azúcar
			1073		Elaboración de cacao y chocolate y de productos de confitería
				107301	Elaboración de cacao, chocolate y productos de chocolate
				107302	Elaboración de caramelos, bombones, chicles y productos de confitería n.c.p.
			1074		Elaboración de macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares
				107400	Elaboración de macarrones, fideos, alucuzcuz y productos farináceos similares
			1075		Elaboración de comidas y platos preparados para ser vendidos en almacenes o tiendas
				107500	Elaboración de comidas y platos preparados para ser vendidos en almacenes o tiendas
			1076		Elaboración de productos de café
				107601	Tostado, torrado y mollienda de café
				107602	Elaboración de extractos, esencias y concentrados de café (café instantáneo) y sus derivados
			1079		Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.(excepto la elaboración de productos en base al café)
				107901	Elaboración de especias, salsas, condimentos y mostaza
				107902	Elaboración de vinagre, levadura y otros productos
				107903	Elaboración de miel artificial
				107904	Elaboración de extractos, concentrados y esencias de té, mate y otras hierbas
				107905	Elaboración de polvos para la preparación de postres, tortas, gelatinas, etc.
				107906	Elaboración de sal de mesa
				107907	Elaboración de hielo
				107908	Elaboración de leche de soya, carne de soya y otros derivados de soya
				107909	Elaboración alimentos perecibles preparados, tales como emparedados pizza fresca etc.
				107999	Elaboración de otros productos alimenticios n.c.p.
	108				Elaboración de alimentos preparados para animales
		1080			Elaboración de alimentos preparados para animales
				108001	Elaboración de alimentos preparados para animales domésticos
				108002	Elaboración de alimentos preparados para animales de granja y ganado y otros animales n.c.p.
11					<u>Elaboración de bebidas</u>
	110				Elaboración de bebidas
		1101			Destilación, rectificación y mezcla de bebidas alcohólicas; producción de alcohol etílico a partir de sustancias fermentadas
				110101	Elaboración de pisco
				110102	Elaboración de aguardiente
				110103	Elaboración de ron y coñac
				110104	Elaboración de licor de maca
				110199	Elaboración de otras bebidas alcohólicas que contienen alcohol etílico destilado n.c.p.
		1102			Elaboración de vinos
				110201	Elaboración de vino
				110202	Elaboración de chicha de jora
				110299	Elaboración de otras bebidas alcohólicas fermentadas a partir de frutas n.c.p.
	1103				Elaboración de bebidas malteadas y de malta
				110301	Elaboración de bebidas malteadas, como las cervezas corriente, pálida, negra y fuerte.
				110302	Elaboración de malta.
	1104				Elaboración de bebidas no alcohólicas; producción de aguas minerales y otras aguas embotelladas
				110401	Elaboración gaseosas
				110402	Elaboración de agua mineral, gasificadas o no
				110403	Elaboración de jugos con un contenido de jugos naturales inferiores al 50%
				110404	Elaboración de jugos para diluir o en polvo
				110405	Elaboración de hielo común (no para alimentos)
12					<u>Elaboración de productos de tabaco</u>
	120				Elaboración de productos de tabaco
		1200			Elaboración de productos de tabaco
				120001	Preparación de hojas de tabaco
				120099	Fabricación de cigarrillos y productos de tabaco n.c.p.
13					<u>Fabricación de productos textiles</u>
	131				Hilatura, tejedura y acabados de productos textiles
		1311			Preparación e hilatura de fibras textiles
				131101	Preparación de fibras textiles vegetales; desmotado de algodón
				131102	Preparación de fibras animales de uso textil; lavado de lana
				131103	Fabricación de hilados de fibras textiles

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
		1312			Fabricación de tejidos textiles
			131200		Fabricación de tejidos textiles
		1313			Acabado de productos textiles
			131300		Acabado de productos textiles
	132				Fabricación de otros productos textiles
		1321			Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo
			132100		Fabricación de tejidos de punto y artículos de punto y ganchillo
			1322		Fabricación de artículos confeccionados con materiales textiles, excepto prendas de vestir
			132201		Fabricación de frazadas, mantas de viaje y toda clase de ropa de cama
			132202		Fabricación de accesorios para el hogar (cortinas, cenefas, visillos, sobrecamas, etc.)
			132203		Fabricación de artículos con relleno (edredones, cojines, pufes, almohadas)
			132204		Fabricación de otros artículos confeccionados de materiales textiles (excepto prendas de vestir) n.c.p.
		1323			Fabricación de tapices y alfombras
			132301		Fabricación de alfombras
			132302		Fabricación de tapices, tapetes o similares
		1324			Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes
			132400		Fabricación de cuerdas, cordeles, bramantes y redes
		1325			Fabricación de tiendas de campaña, bolsas de dormir y artículos para acampar
			132500		Fabricación de tiendas de campaña, bolsas de dormir y artículos para acampar; velas de botes y toldos de protección contra el sol
		1329			Fabricación de otros productos textiles n.c.p.
			132900		Fabricación de otros productos textiles n.c.p.
14					<u>Fabricación de prendas de vestir</u>
	141				Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
		1410			Fabricación de prendas de vestir, excepto prendas de piel
			141001		Fabricación de prendas de vestir para bebés y niños
			141002		Fabricación de ropa interior, prendas para dormir y para playa
			141003		Fabricación de ropa de diario
			141004		Fabricación de ternos y ropa hecha a la medida
			141005		Fabricación de indumentaria de trabajo, uniformes, guardapolvos y similares
			141006		Fabricación de accesorios de vestir (bufandas, guantes, sombreros, pañuelos, corbatas, etc.)
	142				Fabricación de artículos de piel
		1420			Fabricación de artículos de piel
			142001		Fabricación de prendas de vestir de piel
			142099		Fabricación de artículos de piel n.c.p.
	143				Fabricación de prendas de vestir de tejido de punto y ganchillo
		1430			Fabricación de prendas de vestir de tejido de punto y ganchillo
			143001		Fabricación de suéteres y artículos similares de punto
			143099		Fabricación de tejidos y artículos de punto y ganchillo n.c.p.
15					<u>Fabricación de cuero y productos conexos</u>
	151				Curtido y adobo de cueros; fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos de talabartería y guarnicionería; adobo y teñido de pieles
		1511			Curtido y adobo de cueros; adobo y teñido de pieles
			151101		Fabricación de cueros curtidos (curtido vegetal, mineral y químico)
			151102		Fabricación de cueros gamuzados y apergaminados, charol y cueros metalizados
			151103		Fabricación de cueros regenerados
			151104		Adobo y teñido de pieles
		1512			Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería
			151200		Fabricación de maletas, bolsos de mano y artículos similares, y de artículos de talabartería y guarnicionería
	152				Fabricación de calzado
		1520			Fabricación de calzado
			152001		Fabricación de calzado de cuero, excepto el ortopédico
			152002		Fabricación de calzado elaborado con otros materiales (tela goma, caucho, etc.), excepto calzado ortopédico y de asbesto
16					<u>Producción de madera y fabricación de productos de madera y corcho, excepto muebles; fabricación de artículos de paja y de materiales trenzables</u>
	161				Aserrado y acepilladura de madera
		1610			Aserrado y acepilladura de madera
			161001		Aserraderos
			161002		Plantas y talleres de cepillado
			161099		Tableado, descortezado, desmenuzamiento de troncos, tratamiento químico de la madera y actividades de aserrado y acepilladura de madera n.c.p.

**ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ  
(ClnAE-Perú) 2005**

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
162					Fabricación de productos de madera, corcho, paja y materiales trenzables
		1621			Fabricación de hojas de madera para enchapado; fabricación de tableros contrachapados, tableros laminados, tableros de partículas y otros tableros y paneles
			162101		Fabricación de hojas de madera para enchapado
			162102		Fabricación de tableros de madera enchapada y contrachapada
			162199		Fabricación de tableros de partículas y de fibra, fabricación de madera compactada y productos de madera laminada n.c.p.
		1622			Fabricación de partes y piezas de carpintería para edificios y construcciones
			162201		Fabricación de piezas de carpintería para la construcción (puertas de madea, ventanas y sus marcos, armarios empotrados, escaleras, vigas, etc)
			162202		Fabricación de pisos de parquet
			162299		Componentes de edificios prefabricado; fabricación de tableros de madera celular, arimadillos; doseles y molduras de madera, tabletas y ripias y demás n.c.p.
		1623			Fabricación de recipientes de madera
			162301		Fabricación de cajas y cajones de madera
			162302		Fabricación de carretes de madera, plataformas y otras bandejas de madera para operaciones de carga
			162303		Fabricación de productos de tonelería incluso partes de esos productos
		1629			Fabricación de otros productos de madera; fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables
			162901		Fabricación de artículos de corcho, paja y materiales trenzables
			162999		Fabricación de otros productos de madera n.c.p.
17					<u>Fabricación de papel y de productos de papel</u>
	170				Fabricación de papel y de productos de papel
		1701			Fabricación de pasta de madera, papel y cartón
			170101		Fabricación de pastas y otras materias celulósicas fibrosas, incluye pasta de desechos de papel
			170102		Fabricación de papel y cartón sin revestir y revestido a máquina, en rollos y en hojas
			170103		Fabricación de papel de periódico y otros papeles para imprimir y escribir
			170104		Fabricación de papel y cartón multilaminar, excepto ondulado
			170105		Fabricación de papel y cartón realizada a mano
			170106		Fabricación de rollos continuos para la fabricación de papeles higiénicos o domésticos
			170107		Fabricación de papeles de pergamino vegetal, papeles impermeables a la grasa, papeles de calcar y otros papeles satinados
			170108		Fabricación de papel y cartón de base; papel rizado y papel plegado; papel y cartón compuesto.
		1702			Fabricación de papel y cartón ondulado y de envases de papel y cartón
			170201		Fabricación de papel y cartón ondulado
			170202		Fabricación de envases de papel y cartón ondulado
			170203		Fabricación de cajones, cajas y estuches, armados o plegados, de papel y cartón no ondulado
			170204		Fabricación de sacos y bolsas de papel
			170205		Fabricación de otros envases, archivadores y artículos similares
		1709			Fabricación de otros artículos de papel y cartón
			170901		Fabricación de papel y cartón de uso doméstico e higiénico sanitario
			170902		Fabricación de sobres, etiquetas adhesivas o no, aerogramas, esquelas y tarjetas postales en blanco
			170999		Fabricación de artículos de papel y cartón n.c.p.
18					<u>Actividades de impresión y reproducción de grabaciones</u>
	181				Actividades de impresión y servicios conexos
		1811			Actividades de impresión
			181101		Serigrafía sobre prendas de vestir
			181102		Imprentas especializadas en impresiones de periódicos y revistas
			181103		Imprentas especializadas en impresión de libros
			181104		Imprentas especializadas en impresión de etiquetas
			181105		Otro tipo de imprentas n.c.p.
		1812			Servicios relacionados con la impresión
			181200		Servicios relacionados con la impresión
	182				Reproducción de grabaciones
		1820			Reproducción de grabaciones
			182001		Reproducción de discos compactos de música y cintas magnetofónicas
			182002		Reproducción de discos y cintas de video
			182003		Reproducción de programas informáticos
			182099		Reproducción de grabaciones n.c.p.
19					<u>Fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo</u>
	191				Fabricación de productos de hornos de coque
		1910			Fabricación de productos de hornos de coque
			191000		Fabricación de productos de hornos de coque

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sercción	Division	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
		192			Fabricación de productos de la refinación del petróleo
			1920		Fabricación de productos de la refinación del petróleo
				192001	Producción de combustibles líquidos
				192002	Producción de combustibles gaseosos
				192003	Producción de aceites lubricantes y otros productos
				192004	Fabricación y extracción de productos tales como vaselina, cera de parafina, betún de petróleo y otras ceras de petróleo y productos residuales.
	20				<u>Fabricación de sustancias y productos químicos</u>
		201			Fabricación de sustancias químicas básicas, abonos y compuestos de nitrógeno, resinas plásticas y caucho sintético en formas primarias
			2011		Fabricación de sustancias químicas básicas
				201101	Fabricación de gases industriales incluso elementales, gases refrigerantes
				201102	Fabricación de curtientes naturales y sintéticos
				201103	Fabricación de materias colorantes básicas, excepto pigmentos preparados
				201198	Fabricación de materias químicas inorgánicas básicas n.c.p.
				201199	Fabricación de materias químicas orgánicas básicas n.c.p.
			2012		Fabricación de abonos y compuestos de nitrógeno
				201201	Fabricación de abonos nitrogenados, fosfatados y potásicos puros
				201202	Fabricación de urea
				201203	Fabricación de otros tipos de abono nitrogenado
				201204	Fabricación de ácido nítrico, cloruro de amonio comercial y nitratos de potasio y sodio.
			2013		Fabricación de plásticos y caucho sintético en formas primarias
				201301	Fabricación de plásticos en formas primarias
				201302	Fabricación de resinas plásticas y sustancias plastificantes en formas primarias
				201303	Producción de siliconas
				201304	Fabricación de polímeros naturales y éteres de celulosa y otros compuestos derivados de la celulosa
				201305	Fabricación de caucho sintético en formas primarias y mezclas de caucho sintético y caucho natural
			202		Fabricación de otros productos químicos
				2021	Fabricación de plaguicidas y otros productos químicos de uso agropecuario
				202101	Fabricación de desinfectantes
				202102	Fabricación de fungicidas
				202103	Fabricación de insecticidas
				202199	Fabricación de otros productos químicos para uso agropecuario n.c.p.
			2022		Fabricación de pinturas, barnices y productos de revestimiento similares, tintas de imprenta y masillas
				202201	Fabricación de pinturas, barnices, esmaltes y lacas
				202202	Fabricación de opacificantes preparados
				202203	Fabricación de colores preparados
				202204	Fabricación de masillas
				202205	Fabricación de compuestos para enmasillar y preparar similares no refractarios para rellenos y empastes
				202206	Fabricación de disolventes y diluyentes compuestos y orgánicos
				202207	Fabricación de tinta de imprenta
			2023		Fabricación de jabones y detergentes, preparados para limpiar y pulir, perfumes y preparados de tocador
				202301	Fabricación de jabones, detergentes y preparados de limpieza para limpiar y pulir
				202302	Fabricación de cosméticos, perfumes y productos de higiene y tocador
			2029		Fabricación de otros productos químicos n.c.p.
				202901	Fabricación de explosivos y productos pirotécnicos
				202902	Fabricación de gelatina y derivados de la gelatina
				202903	Fabricación de colas y otros adhesivos, pegamentos
				202904	Fabricación de catalizadores
				202905	Fabricación de fósforo
				202999	Fabricación de otros productos químicos n.c.p.
		203			Fabricación de fibras manufacturadas
			2030		Fabricación de fibras manufacturadas
				203001	Fabricación de fibras y estopas sintéticas o artificiales de filamento
				203002	Fabricación de fibras y estopas sintéticas o artificiales sin filamento
				203003	Fabricación de hilados sintéticos o artificiales de filamento
	21				<u>Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos.</u>
		210			Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos
			2100		Fabricación de productos farmacéuticos, sustancias químicas medicinales y productos botánicos
				210001	Fabricación de medicamentos de uso humano y productos farmacéuticos

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClANAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
				210002	Fabricación de medicamentos de uso veterinario
				210003	Fabricación de apósitos quirúrgicos, vendajes y otros productos para sutura.
				210004	Fabricación de cementos dentales
				210005	Preparación de hierbas medicinales
				210006	Fabricación de Kits de diagnóstico
22					<b>Fabricación de productos de caucho y plástico</b>
	221				Fabricación de productos de caucho
		2211			Fabricación de cubiertas y cámaras de caucho; reencauchado y renovación de cubiertas de caucho
			221101		Fabricación de cubiertas y cámaras
			221102		Reencauchado y renovación de cubiertas
		2219			Fabricación de otros productos de caucho
			221901		Fabricación de artículos de vestuario
			221902		Fabricación de arandelas, planchas, láminas, tiras, varillas y perfiles.
			221999		Fabricación de otros productos de caucho n.c.p.
	222				Fabricación de productos de plástico
		2220			Fabricación de productos de plástico
			222001		Fabricación de envases plásticos
			222002		Fabricación de tubos, caños y mangueras y sus accesorios
			222003		Fabricación de utensilios de cocina
			222004		Fabricación de material escolar y de oficina de plástico
			222005		Fabricación de accesorios de plástico para alumbrado
			222099		Fabricación de otros productos de plástico n.c.p.
23					<b>Fabricación de otros productos minerales no metálicos</b>
	231				Fabricación de vidrio y productos de vidrio
		2310			Fabricación de vidrio y productos de vidrio
			231001		Fabricación de envases de vidrio (vidrio hueco, botellas, frascos, etc.)
			231002		Fabricación y elaboración de vidrio plano
			231099		Fabricación de productos de vidrio n.c.p.
	239				Fabricación de productos minerales no metálicos n.c.p.
		2391			Fabricación de productos de cerámica refractaria para uso no estructural
			239101		Fabricación de ladrillos, bloques, losetas y otros artículos similares de cerámica refractaria
			239102		Fabricación de artículos de cerámica para aislamiento térmico
			239103		Fabricación de cemento refractario, retortas, crisoles, muflas, toberas, tubos y caños
			239199		Fabricación de artículos de cerámica refractaria n.c.p.
		2392			Fabricación de productos de arcilla y cerámica no refractarias para uso estructural
			239201		Fabricación de materiales de cerámica no refractaria para la construcción, como ladrillos, bloques para pisos y tejas
			239202		Fabricación de tubos, conductos, canalones y accesorios para tuberías de cerámica
			239203		Fabricación de baldosas y losas para pavimentos, losetas para la pared, teselas de mosaico y productos similares de cerámica, esmaltados o no.
		2393			Fabricación de otros productos de porcelana y cerámica
			239301		Fabricación de artículos sanitarios de cerámica para uso no estructural
			239302		Fabricación de vajilla y otros artículos utilizados habitualmente con fines domésticos y de aseo
			239303		Fabricación de aisladores eléctricos de cerámica
			239399		Fabricación de artículos de cerámica no refractaria para uso no estructural n.c.p.
	2394				Fabricación de cemento, cal y yeso
			239401		Fabricación de cemento
			239402		Fabricación de cal viva, cal apagada y cal hidráulica
			239403		Fabricación de yesos con yeso calcinado y con sulfato de calcio
	2395				Fabricación de artículos de hormigón, cemento y yeso
			239501		Artículos de hormigón, cemento y yeso para su uso en la construcción, como losetas, baldosas, ladrillos, planchas, láminas, tableros, tubos y postes
			239502		Fabricación de estatuas, muebles, bajorrelieves y altorrelieves, jarrones, macetas de hormigón, cemento y yeso
			239503		Materiales de construcción compuestos de sustancias vegetales aglomeradas con cemento, yeso u otro aglutinante mineral
			239504		Artículos de asbesto cemento, fibrocemento de celulosa y materiales similares
			239505		Fabricación de mezclas preparadas para hormigón y mortero
	2396				Corte, tallado y acabado de la piedra
			239600		Corte, tallado y acabado de la piedra
	2399				Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p.
			239901		Fabricación de artículos confeccionados de hilados y telas de asbesto
			239902		Fabricación de artículos de mica y mica labrada

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
				239903	Fabricación de artículos de asfalto y de materiales similares
				239904	Fabricación de productos abrasivos naturales o artificiales
				239999	Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p.
24					<b>Fabricación de metales comunes</b>
	241				Industrias básicas de hierro y acero
		2410			Industrias básicas de hierro y acero
			241001		Fabricación de productos primarios de metal ferroso
			241002		Fabricación de acero, por procesos neumáticos y de cocción
			241003		Fabricación de laminado plano, laminado tubular y acabado (hojas, planchas, barras, etc)
			241004		Fabricación de otros productos acabados de hierro y acero n.c.p.
	242				Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos
		2420			Fabricación de productos primarios de metales preciosos y metales no ferrosos
			242001		Fabricación de alambres, planchas y hojas de plata
			242002		Fabricación de barras laminadas y varillas de plata
			242003		Fabricación de matas de níquel
			242004		Fabricación de planchas de zinc
			242005		Fabricación de productos primarios de cobre
			242006		Fabricación de productos primarios de aluminio
			242007		Fabricación de productos primarios de bronce
			242008		Fabricación de productos primarios de estaño
			242009		Fabricación de productos primarios de oro
			242010		Fabricación de productos primarios de platino
			242011		Fabricación de otros productos primarios de otros metales preciosos y metales no ferrosos n.c.p.
	243				Fundición de metales
		2431			Fundición de hierro y acero
			243100		Fundición de hierro y acero
			2432		Fundición de metales no ferrosos
			243200		Fundición de metales no ferrosos
25					<b>Fabricación de productos derivados de metal, excepto maquinaria y equipo</b>
	251				Fabricación de productos metálicos para uso estructural, tanques, depósitos y generadores de vapor
		2511			Fabricación de productos metálicos para uso estructural
			251100		Fabricación de productos metálicos para uso estructural
			2512		Fabricación de tanques, depósitos y recipientes de metal
			251201		Fabricación de calderas y radiadores para calefacción
			251202		Fabricación de recipientes de metal para gas comprimido o licuado
			251203		Fabricación de tanques, depósitos y recipientes similares de metal
			2513		Fabricación de generadores de vapor, excepto calderas de agua caliente para calefacción central
			251301		Fabricación de calderas generadores de vapor de agua
			251302		Fabricación de otros generadores de vapor n.c.p.
			251303		Fabricación de desholinadores
			251304		Fabricación de recalentadores
			251305		Fabricación de otras instalaciones auxiliares para calderas
	252				Fabricación de armas y municiones
		2520			Fabricación de armas y municiones
			252000		Fabricación de armas y municiones
	259				Fabricación de otros productos elaborados de metal; actividades de servicios de trabajo de metales
		2591			Forja, prensado, estampado y laminado de metales; pulvimetalurgia
			259100		Forja, prensado, estampado y laminado de metales; pulvimetalurgia
			2592		Tratamiento y revestimiento de metales
			259200		Tratamiento y revestimiento de metales
			2593		Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería
			259300		Fabricación de artículos de cuchillería, herramientas de mano y artículos de ferretería
			2599		Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.
			259900		Fabricación de otros productos elaborados de metal n.c.p.
26					<b>Fabricación de productos informáticos, electrónicos y ópticos</b>
	261				Fabricación de componentes electrónicos
		2610			Fabricación de componentes electrónicos
			261000		Fabricación de componentes electrónicos

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
					262 Fabricación de computadoras y equipo periférico
			2620		Fabricación de computadoras y equipo periférico
				262001	Ensamblaje y fabricación de computadoras
				262002	Ensamblaje y fabricación de equipo periférico
			263		Fabricación de equipos de comunicación
			2630		Fabricación de equipos de comunicación
				263000	Fabricación de equipos de comunicación
			264		Fabricación de aparatos electrónicos para uso doméstico
			2640		Fabricación de aparatos electrónicos para uso doméstico
				264000	Fabricación de aparatos electrónicos para uso doméstico
			265		Fabricación de equipos para medir, verificar, navegar y equipos de control; fabricación de relojes
			2651		Fabricación de equipos para medir, verificar, navegar y de equipos de control
				265100	Fabricación de equipos para medir, verificar, navegar y de equipos de control
				2652	Fabricación de relojes
				265200	Fabricación de relojes
			266		Fabricación de equipos radiológicos, electromédicos y electroterapéuticos
			2660		Fabricación de equipos radiológicos, electromédicos y electroterapéuticos
				266000	Fabricación de equipos radiológicos, electromédicos y electroterapéuticos
			267		Fabricación de instrumentos y equipo óptico
			2670		Fabricación de instrumentos y equipo óptico
				267000	Fabricación de instrumentos y equipo óptico
			268		Fabricación de soportes magnéticos y ópticos
			2680		Fabricación de soportes magnéticos y ópticos
				268000	Fabricación de soportes magnéticos y ópticos
27					<u>Fabricación de equipo eléctrico</u>
			271		Fabricación de motores, generadores, transformadores eléctricos y aparatos de control de distribución de electricidad
			2710		Fabricación de motores, generadores, transformadores eléctricos y aparatos de control de distribución de electricidad
				271000	Fabricación de motores, generadores, transformadores eléctricos y aparatos de control de distribución de electricidad
			272		Fabricación de baterías y acumuladores
			2720		Fabricación de baterías y acumuladores
				272001	Fabricación de pilas
				272002	Fabricación de baterías n.c.p.
			273		Fabricación de cables y aparatos de cableado
			2731		Fabricación de cables de fibras ópticas
				273100	Fabricación de cables de fibras ópticas
			2732		Fabricación de otros tipos de cables eléctricos y electrónicos
				273200	Fabricación de otros tipos de cables eléctricos y electrónicos
			2733		Fabricación de aparatos de cableado
				273300	Fabricación de aparatos de cableado
			274		Fabricación de equipos de iluminación eléctricos
			2740		Fabricación de equipos de iluminación eléctricos
				274000	Fabricación de equipos de iluminación eléctricos
			275		Fabricación de aparatos de uso doméstico
			2750		Fabricación de aparatos de uso doméstico
				275000	Fabricación de aparatos de uso doméstico
			279		Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico
			2790		Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico
				279000	Fabricación de otros tipos de equipo eléctrico
28					<u>Fabricación de maquinaria y equipo n.c.p.</u>
			281		Fabricación de maquinaria de uso general
			2811		Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas
				281100	Fabricación de motores y turbinas, excepto motores para aeronaves, vehículos automotores y motocicletas
			2812		Fabricación de equipos hidráulicos
				281200	Fabricación de equipos hidráulicos
			2813		Fabricación de otras bombas, compresores, grifos y válvulas
				281300	Fabricación de otras bombas, compresores, grifos y válvulas
			2814		Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión
				281400	Fabricación de cojinetes, engranajes, trenes de engranajes y piezas de transmisión
			2815		Fabricación de hornos y quemadores
				281500	Fabricación de hornos y quemadores

## ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ (ClnAE-Perú) 2005

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
			2816		Fabricación de equipo de elevación y manipulación
			281601		Fabricación de partes equipo de elevación y manipulación: ejm. cagilones, pinzas
			281602		Fabricación de ascensores
			281603		Fabricación de carretillas de faena
			281699		Fabricación de otros equipos de elevación y manipulación n.c.p.
		2817			Fabricación de maquinaria y equipo de oficina (excepto computadoras y equipo periférico)
			281700		Fabricación de maquinaria y equipo de oficina (excepto computadoras y equipo periférico)
		2818			Fabricación de herramientas de mano eléctricas
			281800		Fabricación de herramientas de mano eléctricas
		2819			Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general
			281900		Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso general
	282				Fabricación de maquinaria de uso especial
		2821			Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal
			282100		Fabricación de maquinaria agropecuaria y forestal
		2822			Fabricación de máquinas herramienta
			282200		Fabricación de máquinas herramienta
		2823			Fabricación de maquinaria metalúrgica
			282301		Fabricación de calderos de colada
			282302		Fabricación de convertidores
			282303		Fabricación de máquinas fundidoras de metal
			282304		Fabricación de máquinas laminadoras de metal
			282305		Fabricación de otro tipo de maquinaria metalúrgica n.c.p.
		2824			Fabricación de maquinaria para explotación de minas y canteras y para obras de construcción
			282400		Fabricación de maquinaria para explotación de minas y canteras y para obras de construcción
		2825			Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco
			282500		Fabricación de maquinaria para la elaboración de alimentos, bebidas y tabaco
		2826			Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros
			282600		Fabricación de maquinaria para la elaboración de productos textiles, prendas de vestir y cueros
		2829			Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial
			282900		Fabricación de otros tipos de maquinaria de uso especial
29					<u>Fabricación de vehículos automotores</u>
	291				Fabricación de vehículos automotores
		2910			Fabricación de vehículos automotores
			291000		Fabricación de vehículos automotores
	292				Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semiremolques
		2920			Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semiremolques
			292000		Fabricación de carrocerías para vehículos automotores; fabricación de remolques y semiremolques
	293				Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores
		2930			Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores
			293000		Fabricación de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores y sus motores
30					<u>Fabricación de otros tipos de equipo de transporte</u>
	301				Construcción de buques y otras embarcaciones
		3011			Construcción de buques y estructuras flotantes
			301100		Construcción de buques y estructuras flotantes
		3012			Construcción de embarcaciones de recreo y deporte
			301200		Construcción de embarcaciones de recreo y deporte
	302				Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías
		3020			Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías
			302000		Fabricación de locomotoras y de material rodante para ferrocarriles y tranvías
	303				Fabricación de aeronaves y naves espaciales y de maquinaria conexas
		3030			Fabricación de aeronaves y naves espaciales y de maquinaria conexas
			303000		Fabricación de aeronaves y naves espaciales y de maquinaria conexas
	304				Fabricación de vehículos militares de combate
		3040			Fabricación de vehículos militares de combate
			304000		Fabricación de vehículos militares de combate
	309				Fabricación de otros tipos de equipo de transporte n.c.p.
		3091			Fabricación de motocicletas
			309101		Fabricación de motocicletas
			309102		Fabricación de motores para motocicletas
			309103		Fabricación de partes, piezas y accesorios de motocicletas

**ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ  
(ClANAE-Perú) 2005**

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
			3092		Fabricación de bicicletas y de sillas de ruedas para inválidos
			309200		Fabricación de bicicletas y de sillas de ruedas para inválidos
		3099			Fabricación de otros equipos de transporte n.c.p.
			309901		Fabricación de carretillas para la construcción
			309902		Fabricación de carritos para supermercados
			309903		Fabricación de portacargas
			309904		Fabricación de otros tipos de equipo de transporte n.c.p
31					<u>Fabricación de muebles</u>
	310				Fabricación de muebles
		3100			Fabricación de muebles
			310001		Fabricación de colchones
			310002		Acabado de muebles
			310003		Fabricación de muebles para vivienda
			310004		Fabricación de muebles para oficina
			310099		Fabricación de otro tipo de muebles, excepto muebles para equipo científico, médico y de laboratorio
32					<u>Otras industrias manufactureras n.c.p.</u>
	321				Fabricación de joyas, bisutería y artículos conexos
		3211			Fabricación de joyas y artículos conexos
			321101		Fabricación de joyas de metales y piedras preciosas
			321102		Artículos de orfebrería elaborados con metales preciosos (cubiertos, vajilla, artículos de tocador, etc.)
			321103		Artículos de uso técnico y de laboratorio elaborados con metales preciosos (espátula, copelas, ánodos de galvanoplastia, etc)
			321199		Fabricación de otros artículos conexos
	3212				Fabricación de joyas de imitación y artículos conexos
			321200		Fabricación de joyas de imitación y artículos conexos
322					Fabricación de instrumentos de música
		3220			Fabricación de instrumentos de música
			322001		Fabricación de partes, accesorios y repartes de instrumentos musicales
			322002		Fabricación de instrumentos de cuerda
			322003		Fabricación de instrumentos de percusión
			322004		Fabricación de instrumentos de viento
			322005		Fabricación de cajas de música
			322006		Fabricación de otros instrumentos musicales
323					Fabricación de artículos de deporte
		3230			Fabricación de artículos de deporte
			323000		Fabricación de artículos de deporte
324					Fabricación de juegos y juguetes
		3240			Fabricación de juegos y juguetes
			324001		Fabricación de bicicletas de plástico, triciclos de plástico ó similares
			324002		Fabricación de rompecabezas, cartas y juegos de mesa
			324099		Fabricación de juegos y juguetes n.c.p.
325					Fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales
		3250			Fabricación de instrumentos y suministros médicos y dentales
			325001		Fabricación de instrumentos y suministros médicos
			325002		Fabricación de instrumentos y suministros dentales
329					Otras industrias manufactureras n.c.p.
		3290			Otras industrias manufactureras n.c.p.
			329001		Fabricación de lápices, lapiceros, sellos y artículos similares para oficina y artistas
			329002		Fabricación de escobas, cepillos y pinceles
			329003		Fabricación de artículos personales (peines, pasadores para pelo, etc.)
			329099		Otras industrias manufactureras n.c.p.
33					<u>Reparación, mantenimiento e instalación de maquinaria y equipo</u>
	331				Reparación y mantenimiento de productos elaborados de metal y de maquinaria y equipo
		3311			Reparación y mantenimiento de productos elaborados de metal
			331100		Reparación y mantenimiento de productos elaborados de metal
		3312			Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos
			331201		Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos del sector minero
			331202		Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos utilizados para la construcción
			331203		Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos del sector textil
			331204		Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos destinados a la elaboración de productos alimenticios y bebidas

**ESTRUCTURA DE LA CLASIFICACION NACIONAL DE ACTIVIDADES ECONOMICAS DEL PERÚ  
(ClnAE-Perú) 2005**

Sección	División	Grupo	Clase	Subclase	Descripción
				331205	Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos del sector agrícola
				331299	Reparación y mantenimiento de maquinaria y equipos de otros sectores
		3313			Reparación y mantenimiento de equipo electrónico y óptico
				331300	Reparación y mantenimiento de equipo electrónico y óptico
		3314			Reparación y mantenimiento de equipo eléctrico
				331400	Reparación y mantenimiento de equipo eléctrico
		3315			Reparación y mantenimiento de equipo de transporte, excepto los vehículos automotores
				331500	Reparación y mantenimiento de equipo de transporte, excepto los vehículos automotores
		3319			Reparación y mantenimiento de otros equipos
				331900	Reparación y mantenimiento de otros equipos
	332				Instalación de maquinaria y equipo industrial
		3320			Instalación de maquinaria y equipo industrial
				332001	Instalación de maquinaria y equipo industrial del sector minero
				332002	Instalación de maquinaria y equipos del sector textil
				332003	Instalación de maquinaria y equipos destinados a la conservación o la elaboración de productos alimenticios y bebidas
				332004	Instalación de maquinaria y equipos de otros sectores
<b>D</b>					<b>Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado</b>
	34				<u>Suministro de electricidad, gas, vapor, y aire acondicionado</u>
		341			Producción, transmisión y distribución de energía eléctrica
				3410	Producción, transmisión y distribución de energía eléctrica
				341001	Producción de energía hidráulica
				341002	Producción de energía térmica y energía n.c.p.
				341003	Transmisión de energía eléctrica
				341004	Distribución de energía eléctrica
		342			Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías
				3420	Fabricación de gas; distribución de combustibles gaseosos por tuberías
				342001	Fabricación, transporte y venta de combustibles gaseosos por tuberías
				342002	Actividades de corredores o agentes de gas que venden de gas a través de sistemas de distribución operados por terceros.
		343			Suministro de vapor y aire acondicionado
				3430	Suministro de vapor y aire acondicionado
				343000	Suministro de vapor y aire acondicionado
<b>E</b>					<b>Suministro de agua; alcantarillado, gestión de desechos y actividades de saneamiento</b>
	35				<u>Captación y suministro de agua</u>
		350			Captación y suministro de agua
				3500	Captación y suministro de agua
				350000	Captación y suministro de agua
	36				<u>Alcantarillado</u>
		360			Alcantarillado
				3600	Alcantarillado
				360000	Alcantarillado
	37				<u>Recogida, tratamiento y eliminación de desechos, recuperación de materiales</u>
		371			Recogida de desechos
				3711	Recogida de desechos ino cuos
				371100	Recogida de desechos ino cuos
				3712	Recogida de desechos peligrosos
				371200	Recogida de desechos peligrosos
		372			Tratamiento y eliminación de desechos
				3721	Tratamiento y eliminación de desechos ino cuos
				372100	Tratamiento y eliminación de desechos ino cuos
				3722	Tratamiento y eliminación de desechos peligrosos
				372200	Tratamiento y eliminación de desechos peligrosos
		373			Recuperación de materiales
				3730	Recuperación de materiales
				373000	Recuperación de materiales
	38				<u>Actividades de saneamiento y otros servicios de gestión de desechos</u>
		380			Actividades de saneamiento y otros servicios de gestión de desechos
				3800	Actividades de saneamiento y otros servicios de gestión de desechos
				380000	Actividades de saneamiento y otros servicios de gestión de desechos

**ANEXO 10:**

**LISTADO DE EMPRESAS DEL SECTOR INDUSTRIA  
MANUFACTURA DE LA REGIÓN APURIMAC CON RUC  
ACTIVO**





10310307799	GALVEZ GUILLLEN LUISA	AV.	DLAZ BARCENAS	-	213	CERCADO	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10311386137	VELASQUEZ OMONTE EMETERIO	CAL.	MARIANO HERENCIA	-	-	BELLA VISTA ALT.	A UNA CUADRA PA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	03/09/2002
10310115172	LOAIZA ANCCO JULIO	-	-	D-25	-	CENTENARIO	PUEBLO JOVEN CE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10294327652	RODRIGUEZ PAREDES GERARDO FREDY	IR.	AREQUIPA	-	102	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22227	22227	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310338767	SEGOVIA ANCCO MARTHA	IR.	AREQUIPA	-	710	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310996305	BRAVO URPE HILDA	AV.	DLAZ BARCENAS	-	823	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310373449	GALVEZ GUILLLEN DELIA	AV.	DIAS BARCENAS	-	119	-	FRENTE INPE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310241828	VALENZUELA YUPANQUI JULIO CESAR	AV.	MANUEL PRADO	-	103	-	RFP PUERTA 106. T	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15316	15316	15499	93098	ACTIVO	0001-01-01
10012606830	CURASI VILCA JUAN GREGORIO	AV.	DLAZ BARCENAS	-	206	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	25194	25194	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310309724	PEREZ RAMOS SANTOS	-	-	S/N	-	COM HUILLCUYTA	A 501 DEL KM 10 E	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	26931	26931	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310052839	CASAFRANCA ALVARADO RICARDO	IR.	LOS LIRIOS	H	-	LAS AMERICAS	COSTADO DE LA U	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310315261	CCORAHUA MENDOZA PEDRO	AV.	CANADA	-	115	-	ENTRANDO A TER	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310454503	PINARES CCOCCA PAULINO	AV.	SURAZ	-	176	-	ULT CD PROL NUM	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310422202	NINO DE GUZMAN CAVERO ESTHER	IR.	ARICA	-	314	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10257523611	CCORAHUA HUAMAN DAVID	AV.	PANAMERICANA	-	-	-	ICDRA ANTES GRU	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310436475	VILLARROEL RIOS FREDO	AV.	MANCO CAPAC	-	141	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	-	ACTIVO	09/06/1999
10310035047	GAMARRA CCANRI TITO	AV.	C. GONZALES	-	152	TAMBURCO	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28934	28934	-	-	ACTIVO	19/01/2000
10310389124	MERMA CONTRERAS RAIMUNDO	AV.	PANAMA	S/N	-	LAS AMERICAS	CARPA NRO. 7	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28990	28990	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310018185	FERRARI ROBLES ANTONIO	AV.	JUAN PABLO CASTRO	-	119	CERCADO	INTERSECCION JR.	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	29221	29221	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310102887	ANCHAHUA PALOMINO HORTENSIA	IR.	CUBA	-	119	-	A 1/2 CDRA DE CO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20108	20108	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310343469	TAIPE NAVEROS REYNALDO	IR.	LIMA	-	848	-	COSTADO HOTEL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	-	-	ACTIVO	0001-01-01
17324029338	AVENDANO YUPANQUI LUIS	AV.	HUAYNA CAPAC	-	-	PATIBAMBA	MEDIA CDR DE INS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310415877	CASTAÑEDA VILLAFUERTE FORTUNATO	-	-	-	-	VALLECITO EL OL	PROL CANADA, AL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310131810	OLVEA TINTA BETTY ADELIA	-	-	SN	-	COMUNIDAD DE V	KM 3F.VBCINO ROS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14290	14290	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10311570582	MENDOZA FERNANDEZ PAULINO	IR.	ARICA	-	587A	-	A 5 CDRA DE JARD	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	6037	-	ACTIVO	0001-01-01
10310391773	PALOMINO PERALTA EVA	AV.	EL SOL	SN	-	-	A UNA CUADRA DE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310361921	HULLCAHUA ZAVALA JUSTINA	AV.	PANAMA	S/N	-	-	FINAL PROLG PAN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310029900	OLARTE VERA FIDELIA	IR.	UNION	-	109	-	FTE COLEG AMERU	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	18100	18100	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10239352991	HUAMAN HUAMAN MARIANO	IR.	AREQUIPA	-	813	-	CERCA AL HOSITAL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	19208	19208	52600	-	ACTIVO	0001-01-01
10310128282	GAMARRA DE VELARDE LILIA ENCARNACION	AV.	CIRCUNVALACION	-	320	-	FAM GAMARRA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310169311	HERKEKA PEÑA TORIBIO	AV.	MARTINELLY	SN	-	-	LADO DE LOS ROM	CURAHUASI	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310437137	GARCIA QUISPE JULIO	IR.	CANADA	-	159	-	LAS AMERICAS, LA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310073232	NAIVARES CHIPANA ISIDRO	CAL.	SANTA ROSA	-	-	LOS ROSALES	RECTA DEL JARDI	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	-	-	ACTIVO	09/06/1999
17186473205	ASCONA MUNOZ ZOILO	AV.	LOS JANTUS	-	-	LAS INTIMPAS	UNTO AL JARDIN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	29/10/2003
10310390874	ALARCON ROMAN OSCAR	AV.	PANAMA	S/N	-	LAS AMERICAS	PUESTO Nº 8	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	74996	-	ACTIVO	0001-01-01
10310386770	PORTILLA LLICAHUA SEVERO CAYO	IR.	DOS DE MAYO	-	-	-	COSTADO RIO ULL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15316	15316	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310113463	INCA BARRIENTOS MAURO	IR.	CUSCO	-	417	-	A 1/2 CDRA DE CAS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10311325464	CABRERA PECEROS SANTOS FORTUNATO	AV.	TAMBURCO	S/N	-	-	EN LA CURVA DEL	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	26957	26957	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310091974	CCAHUANA AZURIN AGUSTO	IR.	AREQUIPA	-	827	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14290	14290	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10238382632	CURILLO GUTIERREZ MAURO	AV.	28 DE ABRIL	-	104	-	CASA CHESTE PIZ	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10107461448	RECHARTE PINEDA JOSE DAVID	IR.	AREQUIPA	-	1249	CASCO URBANO	ULTIMA CUADRA I	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310316615	NUNEZ ROBLES ALFONSO	AV.	SURAZ	-	204	-	1 CD DE LA CORTE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	74996	-	ACTIVO	04/06/2002
10310452772	BECERRA MONTOYA VICTOR HUGO	AV.	SAN MIGUEL	S/N	-	PUEBLO JOVEN CE	MZ 17.3, A 1 CASA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310362901	VARGAS VALDERRAMA MARIO	IR.	HAYTI	-	108	LAS AMERICAS	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	31/01/2003
20217721190	COLEGIO DE PERIODISTAS FILIAL APURIMAC	AV.	ABANGAY	S/N	-	PUEBLO LIBRE	IRA CUADRA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22126	22126	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10311879133	PEÑA CACERES JOSEFINA ALEJANDRINA	AV.	PRADO	-	617	-	A 1 CASA DE ESQ C	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	71221	93098	ACTIVO	0001-01-01
10063072511	BERNABOLA SAUNÉ RAFAEL	AV.	TAMBURCO	S/N	-	-	A 50 MTS GRIFO LU	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	28990	28990	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10801497051	MARCA URPE JIMME	-	-	-	-	MICHAELA BASTIDA	COSTADO DE ESC	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310450141	CHICLLA CARRASCO RAMIRO	AV.	PRADO	-	2020	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	18100	18100	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10403926651	GALVEZ CARBAJAL GARY	AV.	DLAZ BARCENAS	-	220	-	ESQ CON JUNEN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310424515	TAPIA CHALLQUE AMBROCIO	IR.	GRAU	-	211	CASCO URBANO	FRENTE A COLEGI	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
20526786093	MINERA LOS ANDES SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AV.	VENEZUELA	-	607	-	FRENTE AL SEGRU	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10288482174	ORTIZ GONZALES ROGER WALTER	IR.	LIMA	-	820	-	AL COSTADO DEL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	52391	-	ACTIVO	0001-01-01
10238505475	LAURENTZ ROJAS DE LLERENA KATTI	AV.	PANAMERICANA	S/N	-	-	SALIDA CUSCO A10	CURAHUASI	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310132212	GALVEZ GUILLLEN GABRIEL	IR.	AREQUIPA	-	702	-	FRENTE ANTOITTO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310017391	PINARES DE BARRAGA BERNARDINA GLORIA	IR.	LIMA	-	729	-	COSTADO DE LA C	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	-	-	ACTIVO	0001-01-01
17323852499	HUAMANHORCCO GOMEZ ROQUE	-	-	-	-	VELLECITO EL OL	ESQ FRENTE AL T	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	45308	93098	ACTIVO	0001-01-01
10310266588	SORAS ESCOBAR TIMOTEO	-	-	-	-	ASOC. MANUEL SC	CANCHA DEPORTI	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	26998	26998	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10310015399	SANCHEZ CALLER HONORATO	IR.	BOLIVIA	-	208	-	MIRGADO LAS AN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15114	15114	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310028512	DONAYRES BUSTOS MARCELO	IR.	INDEPENDENCIA	-	133	-	ENTRE 28 DE ABRIL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15518	15518	52391	-	ACTIVO	0001-01-01
10310113617	TAPIA ARAUJO JORGE ELIAS	-	-	F	-	VALLECITO EL OL	PARQUE SANTA RG	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	26957	26957	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310364881	DLAZ CONTRERAS THEOFILO	PL.	ESTADOS UNIDOS	-	47	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310192011	AVALES AGUILAR ROBERTO	IR.	PANAMERICANA	S/N	-	CASINCHIHUA	ENTRADA KM 45	CHACOCHIE	ABANGAY	APURIMAC	26944	26944	-	-	ACTIVO	28/02/2003
1040044388	LIMA MERMA RONALD	IR.	AREQUIPA	-	925	-	FINAL DE IR AREQ	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	24220	24220	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310113048	MENDOZA MENDOZA JOSE LUIS	AV.	DLAZ BARCENAS	-	123	-	FRENTE A LA CAR	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	52524	-	ACTIVO	0001-01-01
10310108630	CCONISLLA TRUEYAS APOLINARIO	AV.	SEOANE	-	112	CASCO URBANO	CERCA AL JUZGAD	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10415639983	ROMAN CHICLLA ROZMERY	IR.	HUANCAVELICA	-	426	-	RECTA LA CARCEL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	93098	-	ACTIVO	0001-01-01
10267311116	SAAYEDRA ROMAN NICOLAS	IR.	JUNIN	-	437	-	1/2 CDRA DE PRAT	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	11207	11207	-	-	ACTIVO	0001-01-01
10310399359	PARDO CHUQUIPAY MOISES	-	-	S/N	-	BARRIO STA ROSA	A 1 CDRA DE GRIF	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28990	28990	93098	-	ACTIVO	0001-01-01

10060500580	GONZALES LOPEZ CELESTINO		FTD B-6	S/N	GALERIAS CC.APUT	IR ARBQUIPA/ICD	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	18100	18100				ACTIVO	0001-01-01
10239763893	ACURIO MEZA WILBERT	IR	CUSCO		628		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224				ACTIVO	0001-01-01
10310035969	CARDENAS CATALAN JOSE ADOLFO	AV	UNIVERSITARIA	G			ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224				ACTIVO	31/03/2003
10310064292	VILLARROEL VALVERDE IRENE	AV	VENEZUELA	S/N		PASO LOS ARTES	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	1136			ACTIVO	0001-01-01
10310109423	CHACON JIMENEZ VICTOR			S/N		VALLECITO EL OLI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	14105			ACTIVO	0001-01-01
10311391254	SUFANTA CESPEDES FORTUNATO					SAN MARTIN	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15130	15130	1123	60230		ACTIVO	0001-01-01
10310396490	MARTINEZ DURAN VIRGILIO	IR	MARISCAL GAMARRA		150		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	34303	34303	93098	80309		ACTIVO	0001-01-01
10310288280	BARRIENTOS HUACHO FEDERICO	AV	PRADO ALTO	A		AL COSTADO DEL	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957				ACTIVO	0001-01-01
10310019211	RESNOSO YARGAS MARIBEL	AV	MANCO INGA		110		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098			ACTIVO	0001-01-01
10310155069	TAPIA ARAUJO ELIAS ENRIQUE	AV	VALLECITO EL OLIVO	II-13		VALLECITO EL OLI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957				ACTIVO	0001-01-01
10311786739	QUISEPÉ PEREZ ANDRES	IR	CUSCO	S/N		NRO 126, 3 POSTES	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224				ACTIVO	0001-01-01
10310247648	MARQUEZ HUAMAN DAVID	AV	SANTA ROSA		191		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111				ACTIVO	0001-01-01
10310244070	ACHULLI MAYHUIRE JOSEFINA	AV	NUBUVA ESPERANZA	R		CENTENARIO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15445	15445	80904			ACTIVO	0001-01-01
10310312407	CANARI OTERO GUILLERMO			MIZ-F		LOS ROSALES	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20293	20293	45207			ACTIVO	0001-01-01
10310104596	GUISADO HILARES DOLORES	IR	HUANCAVELICA		626		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499				ACTIVO	0001-01-01
20526937563	AGROINDUSTRIAS RENAGER F.I.R.L.TDA.	AV	LAS MALVINAS		200	JOSE MARIA ARGU	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15316	15316				ACTIVO	0001-01-01
10061805970	ECHEGARAY PEÑA NORA GLADYS	AV	ELIAS		139	FTE COLEO STA R	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15432	15432	74218	52391		ACTIVO	0001-01-01
10238052004	LUNA CATALAN EDITH	AV	PANAMERICANA	S/N		ICD ANTES PARA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098			ACTIVO	02/07/2001
10310058497	VALENZUELA PELAYO CAMILO	PI	LAS DALLAS	B		SANTA ROSA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14290	14290	93098			ACTIVO	0001-01-01
10310313845	VIZCARRA BALLON JESUSA	IR	CUSCO		508	CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	18100	18100	93098			ACTIVO	0001-01-01
10076646843	VALERO HILARES PERCY	AV	VENEZUELA		725	LAS AMERICAS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111				ACTIVO	29/10/2003
10310365543	CRUZ RIOS FILIO			B		SEÑOR DE LOS MIL	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28990	28990				ACTIVO	0001-01-01
10310537338	MEZA DAMIAN MARCELINA	IR	ECUADOR		130	LAS AMERICAS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098			ACTIVO	27/03/2002
10310357664	DAMIAN ARIAS VICENTE	AV	CIRCUNVALACION		103	CASCO URBANO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111				ACTIVO	0001-01-01
10310450478	CUADROS SEQUEIROS GUSTAVO LEONCIO	IR	CAHUIDE		305	PATIBAMBA ALTA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22214	22214				ACTIVO	04/06/2002
10310118465	HUAMAN RAMOS ANSELMO	IR	HUANCAVELICA		531		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	93098			ACTIVO	0001-01-01
10800184601	RIVAS VARGAS HUGO	AV	M. BASTIDAS	I-26		ANTES DEL PUEN	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01
10310316780	GUZADO HILARES SANTOS	AV	PROG.PANAMA	M		CENTENARIO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499				ACTIVO	0001-01-01
10310365772	ROJAS VAZQUEZ MERY			S/N		SANTA ROSA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20108	20108	2003			ACTIVO	0001-01-01
10310020082	MOLINA CHIRINOS ZENOVIA	AV	CIRCUNVALACION			AL COSTADO DE L	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17290	17290	52391			ACTIVO	0001-01-01
10225155017	LAURENTE ALGARAZ ISRAEL WILMER	IR	HUANCAVELICA		321	AL COSTADO DE M	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28990	28990	93098			ACTIVO	0001-01-01
1031526995	VERA RODRIGUEZ ADILO	AV	SAN MIGUEL	S/N		CENTENARIO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14105	14105	93098			ACTIVO	0001-01-01
10455591835	AYALOS CUSI KIKOSAN	IR	PUNO		301	COSTADO FERRET	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26944	26944	52391			ACTIVO	0001-01-01
10238423541	ESPINOZA PALOMINO HECTOR POLICARPO	AV	28 DE JULIO		132		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	93098			ACTIVO	0001-01-01
10310354355	OVALLE CCARHUASLLA ROBERTO			B		SANTA MONICA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20293	20293				ACTIVO	0001-01-01
10310027095	RECHARTE DOMINGUEZ PELIX ALFONSO	AV	CONDEBAMBA	S/N		BARRIO VILLAGO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111				ACTIVO	0001-01-01
20527402022	FERRETERIA, AGREGADOS Y TRANSPORTES OSCO BIRL	AV	LOS JANTUS	S/N		MEZA D LIT 7, ESQ	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14105	14105	52348	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310343221	BARAZORDA CALDERON SILVIA	IR	ARICA		105		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417				ACTIVO	0001-01-01
10310406045	FERNANDEZ AMPUERO VIDES CLEMENTE					MARINO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098			ACTIVO	0001-01-01
10310244037	HUAMANI QUISEPÉ ELOY VICTOR		SECCION GRANOS		22	MERCADO LAS AM	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	51212	60230		ACTIVO	0001-01-01
10310369096	MARTINEZ CALDERON TERESA MARCELINA	IR	UNION		110		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	18100	18100				ACTIVO	0001-01-01
10423001009	CCAHUANA IBARRA VANESSA LILIANA	IR	HUANCAVELICA		426	ESQ APURIMAC, C	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22214	22214				ACTIVO	0001-01-01
10096034941	ACHULLI TAPE FROILAN PLACIDO			F		LOS ROSALES	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	31900	31900	45308	93098		ACTIVO	0001-01-01
10422578302	AVENDAÑO TELLO PERCY RODRIGO	CAL	TUPAC AMARU	H		MICAPLA BASTIDA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224				ACTIVO	0001-01-01
10310306008	GUTIERREZ MUÑOZ GUALBERTO	AV	MICAPLA BASTIDAS	S/N		PRIMERA CUADRA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	51430			ACTIVO	0001-01-01
10403880341	CARLIN ARIAS YANET					ASOC. VICTOR ACC	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17218	17218	80107			ACTIVO	0001-01-01
10424267100	DAVALOS QUISEPÉ JORGE	AV	INCA GARCILASO DE LA VEGA		201	CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417				ACTIVO	0001-01-01
10310444355	CACERES CERVANTES EDWIN	IR	LIBERTAD		106	FTE PQ OCMAPO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	74117			ACTIVO	0001-01-01
10310369590	ILABEZ VERA SONIA	AV	BRASIL		228	LAS AMERICAS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111				ACTIVO	0001-01-01
10313554029	PEREZ SAavedra JORGE			S/N		PROLONG AYACUC	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01
20527162689	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS TAHURO E.I.R.L.TDA.	AV	PERU		313	LAS AMERICAS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	15316	74996		ACTIVO	0001-01-01
20527166081	MADERERA HURTADOS S.C.R.L.TDA.	AV	GRAU		329		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20108	20108	2003	51430		ACTIVO	0001-01-01
10310118228	SOTOMAYOR CAMACHO MYRIAM					CENTENARIO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499				ACTIVO	0001-01-01
10239766671	VALDEZ VILLASANTE ZISAMIME	AV	PANAMERICANA	S/N		AV EL SOL A I CD	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26106	26106	28111			ACTIVO	0001-01-01
10239980665	LLACSA HUAMANI VALERIO	AV	GLAZ BARNENAS		209		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114				ACTIVO	0001-01-01
10310211155	CASAS VARGAS GREGORIO	AV	TACNA		103	CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01
20527227993	INDUSTRIA Y PROCESADORA DE ALIMENTOS AMANCAES EIRL	AV	EL ARCO	S/N		ICDR PISCINA ARG	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	15202	15316		ACTIVO	0001-01-01
10440865262	ATOCCSA CRUZ MARITZA	IR	ARBQUIPA		702		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	19208	19208				ACTIVO	0001-01-01
20527230358	AGROINDUSTRIAS NUTRESUR E.I.R.L.					ASOC. JUAN PABLO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	15316	15499		ACTIVO	0001-01-01
10310336811	FARPAN MAQUERA INDIRA MILUSKA	AV	SEOANE	S/N		A DOS CDAS POS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22195	22195	93098			ACTIVO	0001-01-01
10422119804	DONAYRE ALVITES LUIS ALBERTO	IR	GRAU		129		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26106	26106	93098			ACTIVO	0001-01-01
10313017902	ESPINOZA ANCCO ROSARIO					MAGISTERIAL	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01
10403723296	PEÑA SEQUEIROS ISAAC AQUILES	AV	BRASIL		197	ALT DE AV BOLIV	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28990	28990	93098	71221		ACTIVO	0001-01-01
10406667419	LEON AVMA ALEXIS	IR	ARICA		411	CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17218	17218				ACTIVO	0001-01-01
10800165844	SANCHEZ MARCA TZILA ERICA	IR	HUNIN		617	CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	93098			ACTIVO	0001-01-01
10293250681	HURTADO RIVEROS FELIPE LEON			S/N		CERCADO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	93098			ACTIVO	0001-01-01
20527343471	MUEBLERIA NUEVO AMAZONAS 2000 E.I.R.L.TDA.	IR	LIMA		625		ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224				ACTIVO	0001-01-01
10310240988	BENITES CONTRERAS FELICIANO			SN		LAS PALMERAS	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01
10313569395	SALAZAR OCAÑA JULIO ESTEBAN	IR	NICOLAS DE PIROLA	S/N		DETRA I GUADALI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098			ACTIVO	0001-01-01

10310326670	BALDARRAGO SAUÑE SANTOS	AV.	CIRCUNVALACION	S/N	-	FRENTE AL TECN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10310240546	MOTTA ROJAS GREGORIO	-	-	S/N	-	ANEXO URPIPAMP	AV. PRINCIPAL	LAMBREMA	ABANGAY	APURIMAC	20108	20108	-	ACTIVO	0001-01-01	
10400607261	MARQUEZ LEON WILFREDO	IR.	NICOLAS DE PIROLA	106	JOSE M. ARGUEDA	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	ACTIVO	0001-01-01	
20527367221	INDUSTRIA GRAFICA IOLUVE E.I.R.L.	AV.	DIAZ BARCENAS	105	-	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	ACTIVO	0001-01-01	
10401176930	GONZALEZ VARGAS EVER	AV.	DIAZ BARCENAS	130	-	COSTADO DE ESC	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	22227	93098	ACTIVO	0001-01-01	
10239560496	UNZUETA CUEVA ANTONIO	-	-	S/N	-	SECTOR LUCMOS	PANAMERICANA	CHURAHUASI	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	26957	ACTIVO	0001-01-01	
10430936463	SANCHEZ HERRERA ELSY	IR.	HUANCABEIGA	301	-	TERCER PISO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22113	22113	93098	ACTIVO	0001-01-01		
10104943808	LEON CCASANI CELINDA	AV.	VENEZUELA	713	-	AL FRENTE DEL SH	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	15420	15518	ACTIVO	0001-01-01	
10310366337	CANDIA RODRIGUEZ TEODORA LUCHA	AV.	PANAMA	-	-	A 1/2CDRA DE LA U	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22227	22227	93098	ACTIVO	0001-01-01		
10310253633	AROSTI HUERTAS ANGEL JUSTIDIANO	AV.	SECTOR YURACACCA	S/N	CASINCO (HU)	FRENTE A CASINCO	PICHIRHUA	ABANGAY	APURIMAC	26944	26944	-	ACTIVO	0001-01-01		
10310247699	DIAZ CONTRERAS ALEJANDRO	AV.	PANAMA	S/N	-	PUESTO 17-ASOC	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	ACTIVO	0001-01-01		
10310438567	HUAMANI INCA CIRICA	-	-	N-2	-	BRILLA SOL	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01	
20527440247	AGRO ALIMENTARIAS APURIMAC E.I.R.L.	AV.	DAVID SAMANEZ OCAMPO	156	-	CERCADO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	15499	-	ACTIVO	0001-01-01	
10432017112	HUAMANI PEREZ FRANCISCO	AV.	SINCHI ROCA	S/N	PATIBAMBA BAJA	URB SANTA ELENA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	ACTIVO	0001-01-01		
20527461678	AGROINDUSTRIAS MONTESINOSQUI E.I.R.L.TDA.	PJ.	CUATRO DE NOVIEMBRE	SN	-	POBLA PROL. JR. C	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
10427532548	VILLARROEL HUILLCA CONSTANTINO	AV.	PANAMERICANA	S/N	-	PERIFERIE	CERCA AL GRIFOS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	ACTIVO	0001-01-01	
10429364812	VEGA CENTENO LUIS ALBERTO	PJ.	ESTADOS UNIDOS	S/N	-	CASCO URBANO	A UN LADO DEL ES	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28921	28921	-	ACTIVO	0001-01-01	
10423120179	DAMIAN PAUCAR MARIO	IR.	28 DE ABRIL	118	-	A 1 CDRA DE MERQ	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	ACTIVO	0001-01-01		
10441703762	QUISPE REYNOSO ALEJANDRO MAX	AV.	MANGO INCA	S/N	-	AL COSTADO DEL	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28990	28990	-	ACTIVO	0001-01-01		
20490223364	ASOCIACION DE PRODUCTORES AVNIKUSUN DE PERSONAS CON CAPACIDADES ES	IR.	INDEPENDENCIA DE	-	-	2 CDRAS ANTES DE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	91993	-	ACTIVO	0001-01-01	
10432311401	SOTO MAMANI DORIS	PQ.	OCAMPO	S/N	-	MISMA PLAZA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	-	ACTIVO	0001-01-01		
20490161156	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE GANADO LECHERO DE CHALHUANI	AV.	CHUCIPALLA - AN	S/N	-	FAM RIOS. SR. MAR	PICHIRHUA	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	91993	-	ACTIVO	0001-01-01	
10433572951	CCORAHUA SERRANO MARY	PJ.	LA FLORIDA	S/N	-	LAS AMERICAS II	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20108	20108	15499	93098	ACTIVO	0001-01-01
10412488151	MOSCOSO NORIEGA JHONY MYRIAM	IR.	ANDAHUAYLAS	222	-	ENTRE DIAZ BARC	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22227	22227	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10310227761	HUALLPA CCORAHUA MARCELO	IR.	LOS ALAMOS	F-06	-	DETRAS DE LA UTI	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
10441824608	PONCE NIÑO DE GUZMAN EDGAR	IR.	ARICA	314	-	A 1 CDRA DE HOTE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	-	ACTIVO	0001-01-01		
20527545531	SERVICIOS GENERALES DEL SUR SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	-	PROLONG. CUSCO	S/N	CASCO URBANO	ESQ. PROLONG. CUS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14290	14290	71221	60230	ACTIVO	0001-01-01	
10310228449	ORTEGA SARMIENTO JACINTO	IR.	JUAN PABLO	S/N	-	ANEXO ATANCAN	LAMBREMA	ABANGAY	APURIMAC	20293	20293	-	ACTIVO	0001-01-01		
10108125417	CONCHA HURTADO ELVA	AV.	PANAMERICANA	328	-	AL COSTADO DE C	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	52206	-	ACTIVO	0001-01-01	
10442836987	TALAVERA QUISPE BERTHA KATYUSCA	IR.	AREQUIPA	1010	-	ALTURA DE AREQU	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	17220	17220	-	ACTIVO	0001-01-01		
10293792521	VALER INFANTAS VDA DE VEGA SILVIA EDITH	PJ.	KENNEDY	111	-	DETRAS DE SEDAT	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	17218	17218	-	ACTIVO	0001-01-01		
10315424742	MEZA ARTEAGA MANUEL	AV.	M. GUITAR	-	-	CONDEBARBA. AD	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	52391	93098	ACTIVO	0001-01-01	
10310341695	VASQUEZ PAMPANAUPA EDUARDO MARCELINO	AV.	CIRC MARINO	S/N	-	URB LAS PALMERA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	26957	26957	51430	-	ACTIVO	0001-01-01	
10413588583	MENDOZA MEDINA WILSON	AV.	VISTA ALBORG	-	-	A 1 CDRA DE MZ H	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10099932223	RIVERA SIERRA MARIA JESUSA	IR.	JUAN PABLO CASTRO	108	-	FRENTE A MBRCA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	-	ACTIVO	0001-01-01		
10067489719	SANCHEZ BRICEÑO SILVIA	IR.	NICARAGUA	111	-	LAS AMERICAS	FTE MERCADO LAS	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
20450536874	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS FLOR DE RETAMA - ASIL	-	-	S/N	COM CAM ASIL	A 10M DE LA IGLES	SAN PEDRO DE CA	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	91993	-	ACTIVO	0001-01-01	
10310383002	SALDIVAR FLORES JORGE	IR.	LIMA	914	-	FTE COMISARIA DB	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	18100	18100	17120	93098	ACTIVO	0001-01-01	
10443728231	AZURIN CAMACHO YESTI JANETH	IR.	AREQUIPA	702	-	1 CDRA COLEGIO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	17120	17120	-	ACTIVO	0001-01-01		
10423575010	BENTES VALER CARLOS RAPHAEL	-	PROLONG NIÑEZ	634	-	ESPAL CAPITLA PJ	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	52391	-	ACTIVO	0001-01-01	
10403414765	BARAZORDA CALDERON ROSARIO	AV.	DIAZ BARCENAS	416	-	ESQ SOUZA. PANA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
10313502967	TELLO MOSCOSO GREGORIO	AV.	NIÑEZ	S/N	-	BRR. LOS ROSALES	ESPALDAS D LA SA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	93098	ACTIVO	0001-01-01	
20527678146	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS - PANIFICADORA SAN VALENTIN E.I.R.L.	IR.	HUNIN	630	-	1 CDRA DE OFICIN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	51225	-	ACTIVO	0001-01-01	
10417392233	QUISPE HUALLPA MOISES	AV.	DIAZ BARCENAS	1149	-	CERCA AL OVALO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	31900	31900	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10800119044	TORVISCO MARTINEZ WILFREDO ANASTACIO	IR.	AREQUIPA	124	-	FRENTE A GOBERN	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	55205	93098	ACTIVO	0001-01-01	
10418077072	CASTRO SOTO TEODORA	AV.	DIAZ BARCENAS	1112	-	1ER PISO DE HOTE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
10426420134	GALVEZ CARBAJAL DEYCV	IR.	AREQUIPA	702	-	FTE EN ANTOFITOS	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22214	22214	-	ACTIVO	0001-01-01		
10052069390	PUYO MOREY GERSON	AV.	CANADA	155	LAS AMERICAS	X CAPITLA GUADA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	-	ACTIVO	0001-01-01		
10310344457	ABARCA LOAYZA FERNANDO	PZA.	DE AREAS	S/N	-	JR LEGUIA 314-FAM	CHURAHUASI	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	52206	-	ACTIVO	0001-01-01	
20527779252	CORPORACION AGROINDUSTRIAL MARTHA GAMARRA SOCIEDAD ANONIMA	AV.	LAS MALVINAS/SAN MARTIN	S/N	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	-	ACTIVO	0001-01-01		
20527787352	MEJIA Y ASOCIADOS SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	AV.	NIÑEZ	410	-	CASA 12Q DE MOR	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	-	ACTIVO	0001-01-01		
20527793751	CORPORACION INDUSTRIAL MARIMAR E.I.R.L.TDA.	AV.	PROLONGACION CUSCO	801	-	ESQUINA CON AV	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	52348	-	ACTIVO	0001-01-01	
10431548734	CHIPANI QUISPE TOMAS	-	-	SN	SAN LUIS	MZ D LOTE 3,1/2CT	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10435346702	HUAMANNARUJ HUAMANI LOURDES ELIZABETH	AV.	DIAZ BARCENAS	815	-	SINA 04. EN LAS G	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	22227	22227	-	ACTIVO	0001-01-01		
10420369757	HUILLCAYA HUAMANI PELE	-	-	-	ULLPUHUAYCCO	A 1 CDRA DE PUEB	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15114	15114	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10412774839	PEÑA BARRIENTOS CARLOS	AV.	TUPAC AMARU	S/N	-	PORTON BLANCO	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	20108	20108	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10099141153	SANTI VEGA RAFAEL	AV.	PANAMERICANA	-	-	NRO 205 BELLA VE	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	50304	-	ACTIVO	0001-01-01	
20527865507	DE TALLER PROTECCION SEÑOR DE ILLANYA' - EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPON	AV.	PANAMERICANA	S/N	-	CERCA GRIFO STA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	24299	24299	52391	-	ACTIVO	0001-01-01	
10417925550	VILLCAS TORRES YONI	AV.	TUPAC AMARU	S/N	-	PORTON DE CALA	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	26957	93098	ACTIVO	0001-01-01	
20527890447	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS VIRGEN DEL CARMEN EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABIL	AV.	PROLONGACION CUSCO	927	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15417	15417	52391	-	ACTIVO	0001-01-01	
20527897964	PLASTICOS GLOBAL SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	AV.	PANAMERICANA	-	-	SECTOR RACCHER	1CD ANTES GRIFO	ABANGAY	APURIMAC	25200	25200	37201	-	ACTIVO	0001-01-01	
10428984019	BORDA DAVALOS EVERT	-	-	S/N	JHON KENNEDY	CASA DE FRANCIS	CHURAHUASI	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10310421761	VILLARROEL OCHOA ENRIQUE	AV.	MARIANO MELGAR	116	JUAN PABLO II	CARPINTERIA NAZ	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	20224	20224	75113	-	ACTIVO	0001-01-01	
10439029851	MUÑOZ ZEA FRANKLIN JESUS	AV.	28 DE JULIO	128	-	TIENDA 2 CDRA S	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	14105	14105	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
20527998302	AGROINDUSTRIAL EL TAMBO EIRL	AV.	INCA GARCILAZO DE LA VEGA	S/N	-	KM 45 PANAMERIC	TAMBURCO	ABANGAY	APURIMAC	15316	15316	15417	52524	ACTIVO	0001-01-01	
10310010883	PILLACA CAMACHO MARIA JESUS	IR.	GRAU	322	-	-	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	17290	17290	93098	-	ACTIVO	0001-01-01	
10436775705	HUALLPA QUISPE MARIO	IR.	SURIMAN	S/N	-	LADO COLEGIO SA	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	28111	28111	-	ACTIVO	0001-01-01		
20528024824	AGRO INDUSTRIAS MULTI - VIT EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMIT	AV.	ARENAS	103	-	PRLG ARENAS. PT	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15202	15202	-	ACTIVO	0001-01-01		
10428382883	MONTAÑO GAMBA YESSENIA	IR.	CHALHUANCA	208	-	FTE RESTAURANT	ABANGAY	ABANGAY	APURIMAC	15499	15499	80107	-	ACTIVO	0001-01-01	

10310241623	SALDIVAR QUISPE JESUS					MAUCACALLE	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417			ACTIVO	0001-01-01
10310363672	VARGAS CHIPA TOMAS	AV.	ELIAS	219		EN EL HOTEL MON	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20108	20108	93098		ACTIVO	0001-01-01
20528041168	ASOCIACION DE PRODUCTORES LACTEOS	AV.	APURIMAC	S/N		100 M. AL SUR DEL	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15202	15202	91993		ACTIVO	0001-01-01
10436888185	CHIPA VARGAS JUVENAL	AV.	PANAMERICANA	S/N		AL COSTADO DE	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26106	26106	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310412916	MOLINA ALBEGRIA HERMELINDA CONSUELO	IR.	E. MARTENEY	S/N		NRO 109, PANIFICA	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417			ACTIVO	0001-01-01
20528060201	INDUSTRIAS METALICAS, SERVICIOS MECANICOS & SERVICIOS GENERALES - IMESEJ	IR.	RICARDO PALMA	S/N		C-14, ESPALD JARDI	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	50203	60230	ACTIVO	0001-01-01
10446416907	YUPANQUI CONDORI FELIPE	AV.	PANAMERICANA	T-15		BELLA VISTA BAJA,	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111			ACTIVO	0001-01-01
10435259991	CARDENAS MARINO NOEMI	AV.	GARCILAZO DE LA VEGA	S/N		FRENTE A ESCUELA	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15127	15127			ACTIVO	0001-01-01
10419867522	CERVANTES LIVON JUAN JOSE	IR.	HUANCVELICA	S/N	318	A 1 CUADRA DEL P.	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	15499		ACTIVO	0001-01-01
10310195451	CARTAGENA CACERES LEONCIO			S/N		COM CAMP SAN LA	A 90 M DEL COLEG	CURAHUASI	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098		ACTIVO	0001-01-01
10452593331	CHACON VARGAS ROSA			S/N		MERCADO LAS AM	PUESTO 5, PASEO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114			ACTIVO	0001-01-01
10425316376	PALOMINO RIOS SAUL	AV.	MANCO CAPAC		141	A 1/2 CDRA DEL C	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310040342	AGUILAR VEGA DE QUISPE CEFERINA		JUAN PABLO CASTRO		160	A 1/2 CDRA DEL M	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	21098	21098	93098		ACTIVO	0001-01-01
10239050188	GOMEZ HUARHUA JUAN	IR.	LIMA		643	FRENTE AL HOTEL	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	19208	19208	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310301774	BENITES CRALES FELICITAS	AV.	TUPAC AMARI		127	NRO 134 FRENTE A	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14105	14105	93098		ACTIVO	0001-01-01
10419725019	PIMENTEL URUUTIA JUAN CARLOS	AV.	MANCO CAPAC	S/N		ESPALDAS COLEGI	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26957	26957	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310303734	DURAN SAAVEDRA LEOCADIA	IR.	CAHUIDE		100	AL FRENTE DEL M	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114	52593		ACTIVO	0001-01-01
10095536099	PERALTA ALFARO ANA			S/N		ENTRE COLEGIO E	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224			ACTIVO	0001-01-01
10436417531	MORAYA TAPIA SILVESTRE	IR.	LIMA		236	FRENTE A CASA C	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	18100	18100			ACTIVO	0001-01-01
10310077629	ALAMANZA MERINO BETHY RUTH	CAL.	REAL	S/N		FRASE DE LA CALL	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499			ACTIVO	0001-01-01
20450594050	NUTRI FOR VIDA EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	IR.	UNION		114	EN LA ACADEMIA	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310207778	AMAU MIENDOZA TERESA	IR.	CUBA		108	A 2 CDRA DEL ME	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499			ACTIVO	0001-01-01
20450599108	COMERCIAL E IMPRENTA EL MISTI - EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD	AV.	NUÑEZ		206	3 CDRA CUADRA A	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22214	22214	22113	93098	ACTIVO	0001-01-01
10251988744	OCON QUISPE ANDRES ABELINO			S/N		SACCHERO	COSTADO DE TALI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	50203		ACTIVO	0001-01-01
10426328661	SALDIVAR PACCO EXALTACION	AV.	ABANCAY		304	A 1 CDRA DEL TER	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28990	28990	52391		ACTIVO	0001-01-01
10435198436	CHIPANA SARMIENTO EMERSON	AV.	DIAZ BARGENAS		206	COSTADO DE PIZZ	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22214	22214			ACTIVO	0001-01-01
10430052859	AGUIRRE CAMACHO JOEL	AV.	ARENAS		105	ALTURA DEL PUEB	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	31900	31900			ACTIVO	0001-01-01
10310395353	ARTEAGA PANIURA VILMA	AV.	PANAMERICANA	S/N		ESQ CON ENRIQUE	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20293	20293			ACTIVO	0001-01-01
20450640426	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS Y PANIFICADORA SANTA MARTHA SOCIEDAD COMERC	AV.	PANAMERICANA	S/N		COSTADO DE CAJ	CURAHUASI	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417			ACTIVO	0001-01-01
10310091028	UMERES DE CARRION ZONIA GABRIELA	IR.	28 DE ABRIL		234	PUEBLO LIBRE	FRENTE COLISEO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17306	17306			ACTIVO	0001-01-01
10282708294	ORE GALVEZ MARTHA	IR.	NICARAGUA		7	MERCADO LAS AM	DENTRO DEL MER	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114			ACTIVO	0001-01-01
20450645142	CENTRO DE PRODUCCION Y SERVICIOS KILLAYURUY SAC	IR.	HUANCVELICA		844	ESQUINA PRADO	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	1400	74145	ACTIVO	0001-01-01
10422014999	OCHOA SALCEDO DONATO			S/N		SOOC MONS. ISSI	CALL LOS NARANJ	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20108	20108	93098	71290	ACTIVO	0001-01-01
20450664791	INVERSIONES MINERAS OLIVER ASOCIADOS SOCIEDAD COMERCIAL DE RESPONSABILIDAD			S/N		FONAVI	A 1 BLOQUE DE L	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14290	14290	93098		ACTIVO	0001-01-01
10160176470	SOTO ESPINOSA JOSE			S/N		CENTENARIO	FRENTE A EMPRES	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111			ACTIVO	0001-01-01
20450689867	INDUSTRIAS ALIMENTARIAS APU - SOCIEDAD ANONIMA CERRADA	IR.	UNION		630	A 1 CDRA ARRIBA	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	15417		ACTIVO	0001-01-01
10310368895	CASANI SALCEDO RUBEN	AV.	BOLIVIA		300	ESQ. COMERCIAL	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224	93098		ACTIVO	0001-01-01
10421104820	SANCHEZ BACA CONCEPCION	AV.	PANAMERICANA			COSTADO SERVICI	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28990	28990	93098		ACTIVO	0001-01-01
10310094876	PERALTA GOMEZ VDA DE CORDOVA EUSTAQUIA JUSTINA	AV.	CHILE		254	A 1 CDRA Y 1/2 DE	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114			ACTIVO	0001-01-01
10446414232	CHAMPI HUILLCAHUAYA ELISA	AV.	CANADA		144	A 1 CDRA DEL GUS	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15518	15518	52391		ACTIVO	0001-01-01
10251384521	MACHACCA LAYME CELESTINO	AV.	PANAMERICANA			A 3 CDRA ABAJO	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20108	20108			ACTIVO	0001-01-01
20450783022	GREMIO DE ZAPATEROS DE ABANCAY	IR.	APURIMAC		612	AL FRENTE DEL C	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	19208	19208	91993		ACTIVO	0001-01-01
20450794229	NUTRIANDINA EIRL	AV.	28 DE JULIO	S/N		CON LUIS PUENTE	IERA CDRA. A 2 CD	CURAHUASI	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499			ACTIVO	0001-01-01
10104347954	TORRE DE FLORES CONSUELO	AV.	ARENAS		200	FRENTE A CREDIN	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17290	17290	52322		ACTIVO	0001-01-01
20489957991	INPESA E.I.R.L. - INVERSIONES PEÑA SANCHEZ EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSA	AV.	MICHAELA BASTIDAS		109	GERCADO	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	29190	29190	52206	52593	ACTIVO	0001-01-01
10310268220	SORAS ESCOBAR PLACIDA	AV.	PANAMA	S/N		A 2 CARPAS DE PO	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098		ACTIVO	0001-01-01
10460730029	BERNAOLA LAIME JOHN	IR.	ESTADOS UNIDOS	S/N		CASCO URBANO	FRENTE AL ESTAD	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	17290	17290			ACTIVO	0001-01-01
10465755836	SOLIS SARAVIA RUDY HEMERSON			S/N		CENTENARIO	POR EL COLEGIO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499			ACTIVO	0001-01-01
10445700776	ATIQUIPA ANCCO ALINA	AV.	VENEZUELA		615	FRENTE AL SEGRU	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	52391		ACTIVO	0001-01-01
10239937263	OJEDA ALMIRON MOISES	IR.	BOLIVIA		210	EDIFICIO DE MER	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114			ACTIVO	0001-01-01
10457374548	SEQUEIROS SERRANO SERGIO	IR.	ESTADOS UNIDOS			ESPALDAS DES EST	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111			ACTIVO	0001-01-01
10093332470	MENDEZ OSORIO JESUS ELIANA	AV.	DANIEL ALCIDES CARRION			FRENTE A HOSP G	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	55205		ACTIVO	0001-01-01
20490017209	AURIUM APURIMAC S.A.C.	IR.	JUAN ESPINOZA MEDRANO		120	A 1 CDRA DE ESCU	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14290	14290	74218		ACTIVO	0001-01-01
10075619958	CASAS GUZADO MARIJA	AV.	EL SOL P.J. CENTENARIO			MEDIA CUADRA D	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499			ACTIVO	0001-01-01
10310375034	ESPINOZA RODRIGUEZ BERTHA			S/N		ASOC. MANUEL SO	CASA COLOR ROSA	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	52391		ACTIVO	0001-01-01
20490040791	MODA WASHI EMPRESA INDIVIDUAL DE RESPONSABILIDAD LIMITADA	IR.	AREQUIPA		520	ESTAND 40 GALPE	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	18100	18100	52322		ACTIVO	0001-01-01
10106290101	ORTIZ VILLARROEL FIORELLA	AV.	PRADO		507	NRO 509, FRENTE	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15518	15518	93098		ACTIVO	0001-01-01
10311917612	OSIS HUAMAN RUBEN	IR.	CUSCO	S/N		1 CDRA ARRIB DE	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	28111	28111	93098		ACTIVO	0001-01-01
20490093568	INMAC APURIMAC E.I.R.L.	AV.	PANAMA	S/N		DEBAJO DE TRIBU	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224			ACTIVO	0001-01-01
10310424825	MIENDOZA MEDINA EDWIN	AV.	PANAMA	S/N		RIOJA	COSTADO DE LA U	TAMBURCO	ABANCAY	APURIMAC	20224	20224			ACTIVO	0001-01-01
20490101501	EMAR S.R.L.	AV.	EL ARCO			PROL ARCO	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	14290	14290			ACTIVO	0001-01-01
10414387115	CHIPANA TOROMANYA EUGENIO	CAL.	INDEPENDENCIA		321	ESQ 28 DE ABRIL E	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15417	15417	52593		ACTIVO	0001-01-01
20490134698	INDUSTRIA TAMPO GRANDE EIRL	AV.	GRACILAZO DE LA VEGA	S/N		ESQ CON PANAME	TAMBURCO	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15499	15499	1400		ACTIVO	0001-01-01
20490134850	ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS AMANCAES	AV.	EL SOL	S/N		PUEBLO JOVEN CE	AV. EL SOL MZA. F	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15316	15316	1400		ACTIVO	0001-01-01
10455873717	AYOQUA AVILA ELVIS BENIGNO	AV.	DIAZ BARGENAS		406	A 2 CASAS DE ESQ	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	26106	26106	93098		ACTIVO	0001-01-01
20490147595	IMPRESA MULTIVENTA GALVEZ E.I.R.L.	AV.	DIAZ BARGENAS		121	FRENTE A PENAL,	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22214	22214	22195	93098	ACTIVO	0001-01-01
10310331461	GRANADOS MOLINA GLICERIA	AV.	SEOANE		127	A1/3 CDRA DE CAN	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	29250	29250	93098		ACTIVO	0001-01-01
10252011311	PUMA JALLO ELENA	IR.	APURIMAC		522	LOCAL DE TALLER	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	15114	15114	60214		ACTIVO	0001-01-01
10441824756	GARCIA CALLALI JAHIR WALTER	IR.	HUANCVELICA		725	A 1/2 CDRA DE ESQ	ABANCAY	ABANCAY	ABANCAY	APURIMAC	22195	22195	92110		ACTIVO	0001-01-01

