

**UNIVERSIDAD NACIONAL FEDERICO VILLARREAL
ESCUELA UNIVERSITARIA DE POST GRADO**

MAESTRIA EN GESTION DE LA INVERSION PÚBLICA



TESIS:

**El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y el impacto en la competitividad
de las regiones del Perú en el periodo 2009-2016**

PRESENTADO POR:

Carlos Alberto Rivas Rojas

**PARA OPTAR EL GRADO ACADEMICO DE MAESTRO EN GESTIÓN DE LA
INVERSIÓN PÚBLICA**

LIMA-PERU

2018



DEDICATORIA

A **Dios**, por guiarme por el buen camino, por darme fuerzas para seguir adelante y no desfallecer en la adversidad ni desviarme del camino correcto.

A la memoria de mi madre **Julia Berta Rojas**, cuyas enseñanzas y amor, me formaron para el bien. A la memoria de mi hermano **Walter**, quien se habría sentido muy complacido de ver la realización de mi proyecto personal.

A mis hermanos **Jorge y Gladis** cuyo apoyo resultó fundamental para cumplir mi sueño.

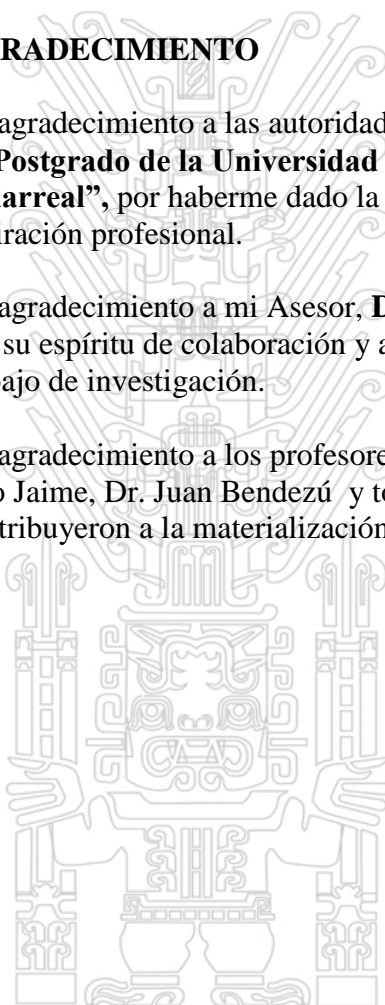
A mis hijos **Aarón y Anthony**, quienes dan sentido a mi vida, me impulsan a superar retos y ser mejor, sirviéndoles como ejemplo. A la memoria de hija Rosita.

AGRADECIMIENTO

Mi agradecimiento a las autoridades y profesores de la **Escuela de Postgrado de la Universidad Nacional “Federico Villarreal”**, por haberme dado la oportunidad de concretar una aspiración profesional.

Mi agradecimiento a mi Asesor, **Dr. Pedro Rodenas Seytuque**, por su espíritu de colaboración y apoyo para concluir el presente trabajo de investigación.

Mi agradecimiento a los profesores Dr. Mario Valcárcel, Dr. Tito Jaime, Dr. Juan Bendezú y todos los que de alguna manera contribuyeron a la materialización de la investigación.



Resumen

En el año 2007, Perú firmó el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos (TLC) con el objetivo de aumentar y desarrollar el sistema productivo nacional, al tener el acceso amplio un gran mercado, al que se podía exportar sin aranceles una amplia gama de productos. El TLC tiene antecedentes en los acuerdos de la Ley de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act, ATPDEA) y el Sistema Generalizado de preferencias, propuesto como parte de la política americana para luchar contra el tráfico de drogas.

El TLC fue visto por las autoridades como el medio para subir a otra categoría económica, como un estímulo del crecimiento exportador, el incremento del empleo y el bienestar de los peruanos. Estos resultados no son espontáneos, se logran con esfuerzo, coherencia y trabajo coordinado de los grupos de interés (Estado, sector productivo, universidades, población). Cada uno tiene tareas concretas dentro del ámbito que les corresponde para la construcción de la competitividad pero al mismo tiempo, todos deben actuar con una visión común.

Para medir la percepción del impacto del TLC sobre la competitividad nacional y regional, se realizó una encuesta, la cual muestra resultados que no demuestran con nitidez la existencia de competitividad. Asimismo, se revisó críticamente la información proveniente de diferentes instituciones públicas y privadas, nacionales e internacionales, que realizan mediciones de la competitividad y conceptos asociados. La situación del Perú muestra ligeros cambios positivos, pero en general no son significativos, por lo que se concluye que el impacto del TLC Perú Estados Unidos no ha sido factor decisivo en la creación y sostenimiento de la competitividad nacional y regional. Existen otros factores causales, aunque también persisten las deficiencias y omisiones por parte de los grupos de interés, que no supieron aprovechar el periodo de bonanza para realizar las transformaciones necesarias.

Palabras clave. Tratado de Libre Comercio Perú Estados Unidos, TLC, competitividad, exportaciones competitivas.

Abstract

In 2007, Perú signed the Free Trade Agreement with the United States (NAFTA) with the objective of increasing and developing the national productive system, having wide access to a large market, which could be exported without tariffs a wide range of products. The FTA has antecedents in the agreements of the Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA) and the Generalized System of preferences, proposed as part of the American policy to fight the traffic of Drugs.

The FTA was seen by the authorities as the means to rise to another economic category, as a stimulus of export growth, employment growth and the well-being of Peruvians. These results are not spontaneous, they are achieved with effort, coherence and coordinated work of the interest groups (State, productive sector, universities, population). Each one has specific tasks within the scope that corresponds to them for the construction of the competitiveness but at the same time, all must interact with a common vision.

In order to measure the perception of the impact of NAFTA on national and regional competitiveness, a survey was conducted, which shows results that do not clearly demonstrate the existence of competitiveness. Likewise, information from different national and international public and private institutions that measure competitiveness and associated concepts was critically reviewed. The Peruvian situation shows slight positive changes, but in general are not significant, so it is concluded that the impact of the United States NAFTA has not been a decisive factor in the creation and sustainability of national and regional competitiveness. There are other causal facts, although there are still shortcomings and omissions on the part of the interest groups, who did not know how to take advantage of the bonanza period to make the necessary changes.

Keywords. Free Trade Agreement Peru United States, FTA, competitiveness, competitive exports.

Introducción

El objetivo de la presente investigación es comprobar si el Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos, TLC, contribuyó a la creación o fortalecimiento de la competitividad sostenible en el Perú a partir de entrada de vigencia en el año 2009. Se tomó como horizonte tiempo el periodo 2009-2016, tiempo reducido para detectar y conformar tendencias claras, pero suficiente para descubrir el efecto de las acciones de los grupos de interés en relación a la competitividad.

La competitividad es un aspecto clave en esta época en que los países compiten por ocupar un lugar en el mercado mundial con acciones favorables a sus intereses y situaciones particulares, de manera que se alcancen los objetivos fundamentales de toda nación, como el crecimiento, desarrollo, y el bienestar de la población. La competitividad también permite a un país superar las crisis o caídas en el comercio mundial, de manera que no se comprometen sus objetivos nacionales de largo plazo.

En los Tratados de Libre comercio, y en especial los acuerdos firmados por Estados Unidos con los países participantes en acuerdos anteriores como el Acuerdo de Preferencias Arancelarias Andinas y Erradicación de la Droga (Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act, ATPDEA), se mantiene el sistema de preferencias comerciales por los cuales Estados Unidos otorgaba acceso libre de aranceles a una amplia lista de exportaciones. El acuerdo contiene una lista amplia de oportunidades para la producción peruana aunque también un conjunto de condiciones previas que debían cumplirse para justificar dicho Acuerdo. En principio, parece desafiante la lista de tareas que debe asumir el Perú, como país favorecido, pero son estas condiciones las que configuran las condiciones para la competitividad, por lo que esfuerzo se justifica. La omisión de estas tareas, por incompetencia o por influencia de intereses particulares, reduce las posibilidades y afecta negativamente a la competitividad.

El interés por el tema de estudio se enfoca en la búsqueda de las causas por las que el Perú, pese a haber disfrutado de un amplia bonanza comercial, no logró crear las bases de la competitividad sostenible, manteniéndose con niveles de competitividad menores que el promedio. El tipo de investigación es descriptivo, el método de investigación es no experimental; se aplicó una encuesta a una muestra aleatoria para evaluar las percepciones sobre el impacto del TLC sobre la competitividad; y al ser insuficiente la capacidad probatoria

La estructura del estudio es la siguiente: En el capítulo se presentan los antecedentes del TLC y otros acuerdos comerciales previos que crean las condiciones para la firma del TLC. En el Capítulo II se muestran los aspectos teóricos y conceptuales del TLC, así como los estudios sobre el tema realizados en otras tesis por investigadores nacionales e internacionales. En términos generales, se advierte en dichos estudios que los TLC son benéficos, pero la forma en que el Perú se involucra en ellos es inadecuada. En el Capítulo III se presentan la metodología así como la hipótesis de trabajo.

En el capítulo IV se muestran en primer lugar, el análisis de las acciones emprendidas por los principales grupos de interés, el Estado, las empresas y las universidades. Cada uno con responsabilidad por su naturaleza para contribuir a la formación de la competencia; se descubrió que el aporte de todas es marginal y por lo general no cumplen con el rol que les corresponde.

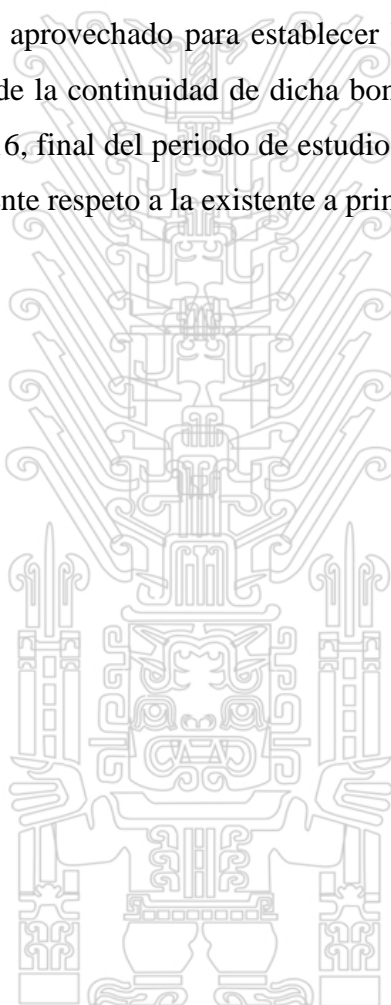
Luego se presentan los resultados de las diferentes mediciones de competitividad realizadas por organizaciones internacionales como el Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF), el Instituto Internacional para Desarrollo Gerencial (International Institute for Management Development, IMD). Asimismo las mediciones de conceptos afines a la competitividad como el ambiente de negocios, la conectividad y la complejidad económica realizados por el Banco Mundial, WEF y la Universidad de Harvard. Cada uno con su metodología, pero los datos empleados corresponden a las variables críticas que definen la competitividad. En general, se detecta que al nivel de competitividad del Perú es mediocre, no sostenible y está por debajo del promedio de los países considerados en la medición.

En el contexto nacional, se muestra las mediciones de competitividad regional realizadas por el CNCF (antes CNC) con el Índice de Competitividad Regional ICR, el Instituto Peruano de Economía con el Índice INCORE, la Pontificia Universidad Católica del Perú, con el Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP. En este caso, se muestra que además del bajo nivel de competitividad, pues la región más competitiva apenas supera el 70% del total esperado, la disparidad entre las regiones es tan grande que más bien parecen dos países, uno ligeramente desarrollado y el otro muy atrasado.

En el capítulo V se presentan resultados del análisis de la encuesta realizada a una muestra seleccionada de expertos, ejecutivos, académicos, políticos que tienen conocimiento

la distribución de datos sea normal, pero el resultado muestra una tendencia a la derecha indicando que las opiniones admiten el impacto del TLC sobre la competitividad. Por ser esa, solo una prueba en base a percepciones, no es concluyente se complementa con el análisis de los indicadores nacionales y regionales efectuados por organizaciones nacionales internacionales. La encuesta fue aplicada a 86 personas.

En el capítulo VI se presentan la discusión, conclusiones y recomendaciones. Se concluye que el TLC Perú Estados Unidos no ha tenido impacto significativo en la creación de la competitividad sostenible, a nivel nacional como regional. Existió un periodo de bonanza económica que no fue aprovechado para establecer las bases de la competitividad sostenible, pues la falsa ilusión de la continuidad de dicha bonanza, incentivó la pasividad y autocomplacencia. En el año 2016, final del periodo de estudio, la competitividad del Perú no se ha modificado significativamente respecto a la existente a principios del SXX.



INDICE GENERAL

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Resumen	
Abstract	
Resumen Ejecutivo	
Índice	

Capítulo I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1.	Antecedentes	1
1.2.	Planteamiento del problema	15
1.3.	Objetivos	17
1.3.1.	Objetivo general	17
1.3.2.	Objetivos específicos	17
1.4.	Justificación e importancia	18
1.4.1.	Justificación	18
1.4.2.	Importancia	19
1.5.	Alcances y limitaciones	20
1.6.	Definición de variables	21

Capítulo II. MARCO TEORICO

2.1.	Teoría sobre Tratados de Libre Comercio	22
2.1.1.	Definición	22
2.1.2.	Aspectos esenciales de los Tratados de Libre Comercio	23
2.1.2.1.	Alcance de los Tratados de Libre Comercio	23
2.1.2.2.	Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos	23
2.2.	La Competitividad	24
2.2.1.	Definición de competitividad	24
2.2.2.	Productividad	25
2.2.3.	Competitividad sostenible	36
2.2.4.	Otras definiciones de competitividad	26
2.3.	Bases teóricas especializadas sobre el tema	28
2.3.1.	¿Crecimiento o desarrollo?	28
2.3.2.	Oportunidades y limitaciones de los TLC	30
2.3.3.	Michael Porter y las ventajas competitivas	33
2.3.4.	Condiciones y requisitos para la competitividad	34
2.3.4.1.	A nivel nacional	34
2.3.4.2.	A nivel regional	35
2.3.5.	Mediciones de la competitividad	36
2.3.5.1.	Mediciones de la competitividad nacional	36
2.3.5.2.	Mediciones de competitividad regional	40
2.4.	Tareas pendientes en relación a la competitividad	44
2.4.1.	Rol del Estado en la competitividad	44
2.4.1.1.	Creación de institucionalidad	45
2.4.1.2.	Desarrollo y estímulo de la innovación	45
2.4.1.3.	Capacidad de resiliencia y reducción de la vulnerabilidad	46
2.4.1.4.	Formación de capital humano	46

2.4.1.5.	Formación y desarrollo de clúster	47
2.4.1.6.	Política de desarrollo regional	48
2.4.1.7.	Desarrollo de la identidad y marca país.....	49
2.4.1.8.	Desarrollo de la productividad	49
2.4.2.	Rol de las regiones en la competitividad	50
2.5.	Perspectivas de la competitividad nacional y regional.....	52
2.6.	Marco conceptual.....	53
2.7.	Glosario	70
2.8.	Hipótesis	73
2.8.1.	Hipótesis principal	73
2.8.2.	Hipótesis secundarias.....	73

Capítulo III METODO DE INVESTIGACION

3.1.	Tipo de investigación.....	74
3.2.	Diseño de la Investigación	74
3.3.	Estrategia de Prueba de Hipótesis	75
3.4.	Variables.....	76
3.5.	Población.....	77
3.6.	Muestra.....	77
3.7.	Técnicas de Investigación.....	78
3.7.1.	Instrumentos de recolección de datos.....	78
3.7.2.	Procesamiento y análisis de datos.....	78

Capítulo IV. Situación de la Competitividad en el Perú.

4.1.	Hechos estilizados de la competitividad en el Perú.....	80
4.1.1.	Grupos de interés	80
4.1.2.	El Estado y su rol en la competitividad.....	81
4.1.3.	Las empresas y su rol en competitividad	107
4.1.4.	Las universidades y su rol en la competitividad.....	109
4.2.	Mediciones de la competitividad.....	117
4.2.1.	Mediciones internacionales	117
4.2.1.1.	Índice de Competitividad Global (ICG)	117
4.2.1.2.	Ranking de Competitividad Mundial –IMD	122
4.2.1.3.	Ranking Doing Business -Banco Mundial	125
4.2.1.4.	Índice de conectividad –Foro Económico Mundial.....	126
4.2.1.5.	La complejidad de la economía y la competitividad	128
4.2.2.	Mediciones nacionales.....	133
4.2.2.1.	Índice de Competitividad regional ICR –CNCF.....	133
4.2.2.2.	Índice de Competitividad regional INCORE-PE.....	138
4.2.2.3.	Índice de Competitividad Regional del Perú ICRP. PUCP	142
4.3.	Posición del CNC frente a competitividad.....	146
4.4.	El CEPLAN y la competitividad.....	151
4.5.	Actividad económica el Perú, periodo 2009-2014.....	152

Capítulo V. PRESENTACION DE RESULTADOS

5.1.	Contrastación de Hipótesis.....	156
5.2.	Resultados de la encuesta	156

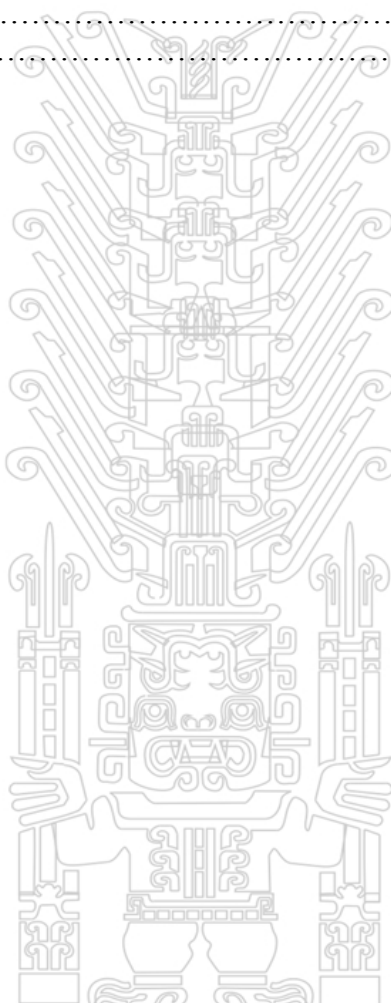
Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

5.3. Análisis de Resultados	169
5.3.1. Análisis de la hipótesis.....	169
5.3.2. Análisis de la Encuesta	169
5.3.3. Un índice básico de competitividad sostenible.....	170
5.3.4. La tendencia de la competitividad.....	174

Capítulo VI. DISCUSION

6.1. Discusión.....	175
6.2. Conclusiones.....	175
6.3. Recomendaciones.....	182

Bibliografía.....	184
Anexos.....	197



Lista de cuadros

Tabla 1.1. Comercio de EEUU con países del AFTA	2
Tabla 1.2. Exportaciones e importaciones del Perú a EEUU	8
Tabla 1.3. Definición conceptual y operativa.....	21
Tabla 2.1. Comercio exterior de países de América Latina.....	29
Tabla 2.2. Ventajas y desventajas del TLC Perú-Estados Unidos,.....	32
Tabla 2.3. Competitividad del Perú y países de Alianza del Pacífico.....	37
Tabla 2.4. Índices de Capital humano 2013 y 2015.....	39
Tabla 2.5. Factores de Competitividad (Índice del IMD).....	39
Tabla 2.6. Clasificación de algunos países (IMD, 2015).....	40
Tabla 2.7. Índice de Competitividad INCORE	42
Tabla 2.8 Índice de competitividad regional ICR	44
Tabla 3.1. Variables e Indicadores.....	76
Tabla 4.1. Composición de exportaciones Perú USA.....	83
Tabla 4.1. Cuadro de desempeño logístico.....	87
Tabla 4.3. CITEs en las regiones del Perú.....	98
Tabla 4.4. Inversión en Investigación y Desarrollo.....	101
Tabla 4.5. Proyectos de equipamiento científico.....	103
Tabla 4.6. CNC. Agenda de Competitividad.....	106
Tabla 4.7. Factores de competitividad de empresas peruanas.....	107
Tabla 4.8. El Perú en el Índice de Competitividad global.....	119
Tabla 4.9. Peso de subíndices en cada nivel de desarrollo.....	120
Tabla 4.10. WEF- Índice de Competitividad Global.....	121
Tabla 4.11. IMD. Factores de competitividad	124
Tabla 4.12. IMD. Índice de Competitividad Global.....	125
Tabla 4.13. Banco Mundial. Índice Dong Business.....	126
Tabla 4.14. Índice de preparación para el uso de Redes.....	128
Tabla 4.15. Índice de complejidad económica.....	133
Tabla 4.16. Índice de competitividad regional (ICR).....	136
Tabla 4.17. Índice de Competitividad Regional, INCORE.....	138
Tabla 4.18. Índice INCORE y agregación de valor.....	141
Tabla 4.19. Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP.....	143
Tabla 4.20. Posición de las regiones en el Índice ICRP.....	144
Tabla 4.21. Crecimiento del Perú y Balanza Comercial	153
Tabla 5.1. Prueba no paramétrica de Pearson (Chi cuadrado).....	157
Tabla 5.2. Creación de ventajas para el Perú por el TLC.....	158
Tabla 5.3. Ventajas en relación a costos y desventajas.....	159
Tabla 5.4. País con TLC más conveniente.....	160
Tabla 5.5. TLC y desarrollo de factores productivos.....	160
Tabla 5.6. Plazo para resultados favorables	161
Tabla 5.7. Percepción de nivel de crecimiento de factores.....	162
Tabla 5.8. Crecimiento de factores productivos en las regiones.....	162
Tabla 5.9. Competitividad sostenible del Perú.....	163
Tabla 5.10. Producción del Perú con alto valor agregado.....	163
Tabla 5.11. TLC y crecimiento regional.....	164
Tabla 5.12. TLC y desarrollo regional	165
Tabla 5.13. TLC y competitividad en las regiones.....	165
Tabla 5.14. Características de la competitividad.....	166
Tabla 5.15. Aspectos que debe considerar la estrategia del TLC.....	167

Tabla 5.16. Aspectos en que influye la estrategia del TLC Perú EEUU.....	168
Tabla 5.17. Liderazgo de creación de competitividad.....	168
Tabla 5.18. Perú. Factores del índice de competitividad.....	171
Tabla 5.19. Singapur. Factores del índice de competitividad.....	172
Tabla 5.20. Regresiones con exportaciones del Perú.....	173

Lista de Figuras

Figura 1.1. Comercio de EEUU con signatarios del APTA.....	2
Figura 1.2. Mercados del Perú por regiones	5
Figura 1.3. Impactos del TLC por regiones.....	7
Figura 1.4. Exportaciones e importaciones del Perú a EEUU.....	9
Figura 1.5. Balanza Comercial Perú EEUU.....	9
Figura 1.6. Desarrollo de Perú, Brasil y Corea del Sur.....	12
Figura 1.7. Productividad en países de América Latina.....	13
Figura 1.8. Los diez primeros productos exportados.....	14
Figura 2.1. Las pymes y la internacionalización.....	31
Figura 2.2. Nivel de clasificación de las regiones.....	53
Figura 2.3. Doble diamante generalizado, nacional e internacional.....	57
Figura 2.4. Doble diamante de Chile	57
Figura 2.5. El doble diamante del Perú	58
Figura 2.6. Informalidad global y del Perú, 2013.....	61
Figura 4.1. Grupos de interés de la competitividad.....	80
Figura 4.2. Creación espuria de competitividad.....	86
Figura 4.3. Corrupción pública.....	90
Figura 4.3. Problemas del país (Perú).....	90
Figura 4.5. CITEs en el Perú, año 2014.....	96
Figura 4.6. Producción científica en AL y C.....	112
Figura 4.7. Documentos producidos en Universidades peruanas.....	115
Figura 4.8. ¿Universidades o fábricas?.....	117
Figura 4.9. Perú en el entorno latinoamericano.....	119
Figura 4.10. WEF. Los doce pilares de competitividad.....	120
Figura 4.11. WEF-Índices de competitividad.....	122
Figura 4.12. Matriz de exportaciones de Chile, 2014.....	131
Figura 4.13. Matriz de exportaciones del Perú, 2014	132
Figura 4.14. Regiones más competitivas (ICR, 2007-2014).....	137
Figura 4.15. Regiones menos competitivas (ICR, 2007-2014).....	137
Figura 4.16. Cajamarca. Índice de competitividad regional (IPE).....	140
Figura 4.17. Lima. Índice de competitividad regional, IPE	141
Figura 4.18. Relación entre Competitividad e Informalidad	145
Figura 4.19. Oportunidades desperdiciadas	152
Figura 4.20. Perú-Balanza comercial (Millones US\$).....	154
Figura 4.21. Comercio: Perú, Estados Unidos y China.....	154
Figura 5.1. Prueba de hipótesis con Chi cuadrado	156
Figura 5.2. Prueba de hipótesis con Chi cuadrado. Resultados.....	157

Capítulo I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Antecedentes

El 4 de diciembre de 1991, durante el gobierno del George H. W. Bush, Estados Unidos presentó el Acta de Preferencias Arancelarias Andinas o Andean Trade Preference Act (ATPA), eliminando tarifas en una cantidad específica de productos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El objetivo era reforzar las industrias legales en ese país como alternativa a la producción y tráfico de drogas.

El programa se renovó el 31 de octubre del 2002, bajo el gobierno de George W. Bush con el nombre de Acta de Erradicación de Drogas y Promoción del Comercio Andino, Andean Trade Promotion and Drug Eradication Act (ATPDEA). En este renovado acuerdo, la cantidad de productos liberados de tarifas subió de 5,600 a 6,300. Este régimen de excepción del pago de aranceles fue creado de motu proprio por Estados Unidos para cuatro países a cambio de erradicar los cultivos de hoja de coca.

El ATPDEA, un sistema sin duración definida, mantuvo los beneficios de la APTA, activos entre 1993 y el 2001, para bienes como prendas de vestir, ciertos tipos de calzado y atún empacado al vacío. ATPDEA terminó en diciembre del 2006.

Según un reporte de la USITC (2010, p. 1) los tratados de comercio tuvieron impacto positivo sobre las economías andinas e impacto mínimo sobre la industria americana; en los países beneficiarios aumentó la inversión, la producción orientada a las exportaciones, se produjo el desarrollo de las cadenas integradas de suministros en las regiones y entre las regiones, lo que a su vez estimuló la creación de empleo. Los acuerdos preferenciales tuvieron impactos positivos al crear oportunidades para que los que dejaban de cultivar la coca y se dedicaran a actividades alternativas.

La tabla 1.1 muestra la evolución del comercio exterior de los países beneficiarios de APTA con Estados Unidos. En general, el saldo comercial fue favorable para Estados Unidos; asimismo, se observa la gradual reducción de los aranceles para los productos incluidos en el acuerdo.

Tabla 1.1.

Comercio de EEUU con países del APTA (en millones de dólares)

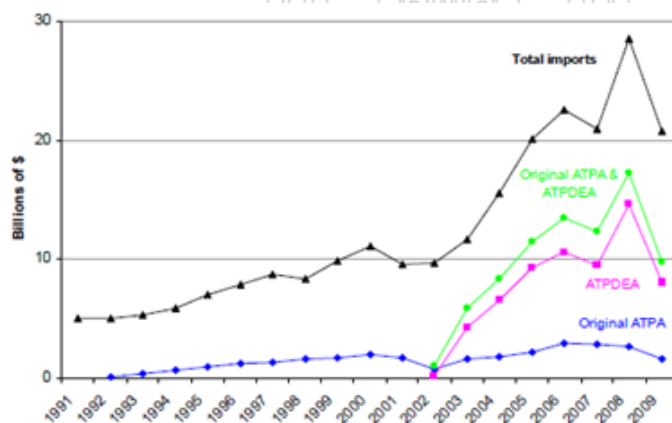
Año	Exportaciones de países del APTA	Importaciones de países del APTA	Saldo	Arancel promedio (%)
1991	3798	4969	-1171	1.9
1992	5320	5059	261	1.7
1993	5359	5282	77	1.5
1994	6445	5880	565	1.5
1995	7820	6969	851	1.2
1996	7719	7868	-149	1.1
1997	8682	8674	8	1.1
1998	8670	8361	309	1.3
1999	6263	9830	-3567	1.3
2000	6295	11117	-4822	1.3
2001	6363	9569	-3206	1.5
2002	6464	9611	-3147	1.8
2003	6526	11639	-5113	0.6
2004	7664	15490	-7826	0.3
2005	8919	20060	-11141	0.2

Fuente: USITC, 2010, p. 2-2

El arancel promedio = Total aranceles/Volumen exportaciones

En 2009 se excluye a Bolivia

Cuando se considera el impacto del acuerdo APTDEA, el resultado se incrementa, siempre con ventaja para los países signatarios como el Perú. Esta expansión se explica por el aumento del volumen de exportaciones de los productos elegidos y la inclusión de más productos en el listado permitido, como se muestra en la figura 1.1.



Source: Compiled from official statistics of the U.S. Department of Commerce.

Fuente: USITC, 2010, p. 2-2

Figura 1.1. Importaciones de Estados Unidos de países signatarios del APTA y APTDEA, 1991-2009

Para Mincetur (2005, p. 5-7) el ingreso sin pago de aranceles para un número importante de productos peruanos al mercado americano fue una gran ayuda para el aumento de las exportaciones y el empleo; por ello durante 10 años (desde 1994 hasta 2004), el crecimiento promedio anual de las exportaciones a los Estados Unidos fue 13%. De las exportaciones por 3.500 millones de dólares en el 2004, casi el 60% se vendió libre de aranceles por los beneficios recibidos del ATPDEA; mientras que 30% de exportaciones entró sin pagar aranceles al mercado americano en mérito a la condición de “Nación Más Favorecida”.

El año 2004, el crecimiento continuo de las exportaciones, que en términos reales estaba por encima del 10%, eran el principal motor de crecimiento de la economía, porque los Tratados de Libre Comercio (TLC) eran parte de una estrategia de desarrollo pro exportadora.

El ATPDEA expiró el 31 de diciembre del 2006 y fue renovado por el Congreso de Estados Unidos hasta el 30 de junio del 2007. El 28 de junio del 2007 se agregó una extensión hasta el 28 de febrero del 2008. Luego, el Congreso autorizó una tercera ampliación por 10 meses hasta el 31 de diciembre del 2008. En noviembre del 2008, George W. Bush solicitó al Congreso la remoción de Bolivia por la ausencia de colaboración. El 14 de diciembre del 2009, la Casa de Representantes de Estados Unidos aprobó la extensión por un año adicional; y la versión final del acuerdo, que incluía solo productos ecuatorianos, terminó el 31 de julio del 2013 cuando Ecuador resultó inelegible.

El ATPDEA generó un rápido crecimiento del comercio entre Estados Unidos y los cuatro países andinos. Las exportaciones de EEUU a la región aumentaron de \$6.46 billones en 2002 a \$11.64 billones en el 2006, mientras las importaciones crecieron de \$9.61 billones a \$22.51 billones en el mismo periodo. Hacia 2006, las principales exportaciones andinas fueron petróleo, cátodos de cobre, flores, joyería de oro, espárragos y azúcar. Ese año del total de exportaciones, Ecuador aportaba 39%, Colombia 36%, Perú 24% y Bolivia sólo 1%.

que el efecto positivo sobre la reducción de la producción de droga fue pequeño en la región andina. Ese año, el Departamento de Trabajo de Estado Unidos, United States Department of Labor, confirmó que el ATPDEA tenía impacto positivo sobre la economía, excepto en algunos sectores de la industria de flores. En el 2011, el gobierno americano empezó un programa de compensación para los agricultores de espárragos, por las pérdidas originadas por la importación de espárragos más baratos provenientes de la región andina.

Mincetur (2005, p. 9) señalaba que por los datos empírica, los países que se desarrollaron participaron del comercio internacional, expandiendo el mercado para sus empresas. En los últimos 25 años el Asia (excluyendo Japón) amplió sus exportaciones a una tasa promedio anual de 6% y una variación real de 5,5% anual en el mismo plazo. Por el contrario, América Latina (sin México) logró un bajo crecimiento real de sus exportaciones (1,9% anual) y por ello, un bajo crecimiento de su economía (2,9% anual).

En base a estos antecedentes, Mincetur (2005) en un documento previo a la firma del TLC señalaba aspectos que apoyaban la conveniencia de este acuerdo:

Las exportaciones tuvieron una ampliación importante en los últimos años, convirtiéndose en el principal motor de crecimiento durante el 2004. El sector exportador puede crecer más y lograr mayor importancia dentro de la economía peruana. El ATPDEA ha tenido un gran impacto en las exportaciones y la creación de empleo. El tratado de libre comercio (TLC) con Estados Unidos asegurará la permanencia de ese acceso preferencial y potenciará sus beneficios.

Cerrar el TLC con los Estados Unidos es necesario para ampliar y hacer permanente el acceso preferencial [...] de productos peruanos al mercado estadounidense. (p. 6)

El Perú estuvo presente en diversos foros que impulsan el comercio internacional (OMC, CAN, ALCA, APEC y Mercosur), pero el Tratado de libre Comercio con Estados Unidos era más importante por varias razones:

- 1) Estados Unidos es hoy el mayor socio comercial peruano: representa el 23% del intercambio comercial (exportaciones, importaciones) y el 39% de exportaciones manufactureras; 2) Con 295 millones de habitantes y un

ingreso per capita de 37.800 dólares, el mercado americano ofrece oportunidades ilimitadas; 3) Hay alto grado de comercio complementario [...], 4). Pueden ser duraderos los beneficios del ATPDEA y con más productos [...]; 5) Sin TLC los competidores - Chile, México y otros países centroamericanos serán preferidos para comerciar con arancel cero a Estados Unidos [...] (Mincetur, 2005, p. 8)

La integración comercial permite el acceso a mercados más amplios, impulsa el crecimiento económico y mejora las condiciones de empleo; por ello, la aceleración de la integración comercial para ampliar mercados era urgente porque el reducido mercado local ofrecía pocas oportunidades de negocios. Como ejemplo, el mercado (gasto mensual de las familias) de La Libertad equivalía al 10,8% del mercado de Lima; pero el mercado del resto de departamentos es mucho menor. “El Perú está rezagado en la integración comercial global. Por el nivel de exportaciones per cápita estamos debajo de otros países de la región [...] y del promedio mundial. El TLC con Estados Unidos permite un viraje decisivo a una orientación pro exportadora” (Mincetur, 2005, p. 9). En la figura 1.2 se muestran estas diferencias.

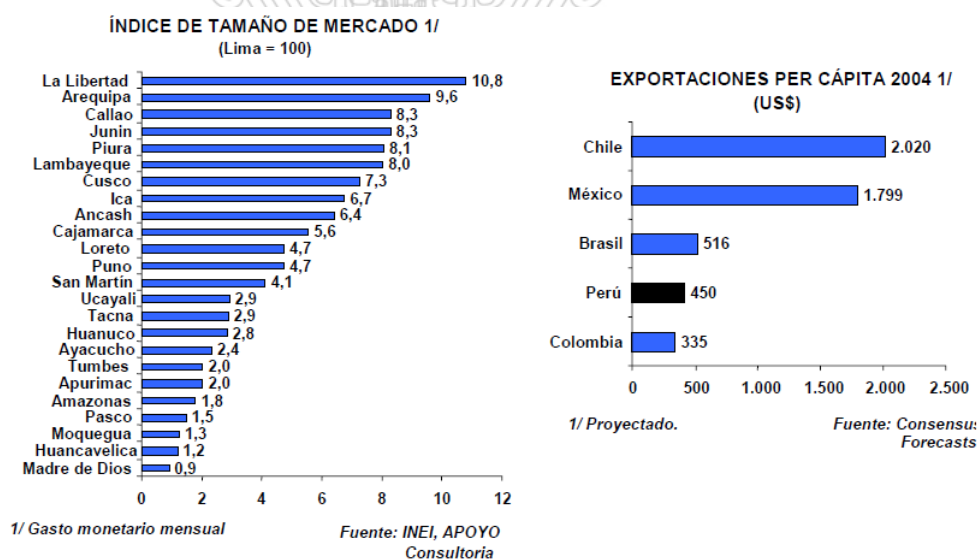


Figura 1.2. Mercados del Perú por regiones

Fuente: Mincetur, 2005, p. 10

Al no firmar el TLC, habría pérdida de los beneficios del ATPDEA, desventajas comparativas respecto a naciones candidatas a tener el acceso preferencial al mercado norteamericano. Las negociaciones multilaterales en el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA) estaban decaídas y para el Perú era vital consolidar con el TLC

beneficios arancelarios del ATPDEA. Sin TLC, después de diciembre del 2006, el Perú no habría podido competir con países cuyos productos ingresaban sin pagar aranceles o con aranceles reducidos. Las exportaciones textiles debían pagar aranceles de 21%.

El TLC con Estados Unidos evitaría la pérdida de cerca de 3.500 millones de dólares de exportaciones, donde 1.730 millones (48,9%) correspondían a minería, 720 millones (20,35%) a textiles y 366 millones (10,35%) al agro. (Mincetur, 2005, p. 12).

En cuanto a la capacidad de la economía para generar empleo de mano de obra calificada, se esperaba que el TLC aumentase la demanda de productos peruanos con valor agregado, para emplear trabajadores calificados y mejorar sus ingresos. En el Perú cerca del 50% de profesionales universitarios o carreras técnicas es utilizada por debajo del potencial, se dedican a tareas de menor calificación y tienen menores ingresos. Cerca de dos millones de trabajadores son subutilizados, se desperdician sus capacidades y existe insatisfacción profesional alta. (Mincetur, 2005:14)

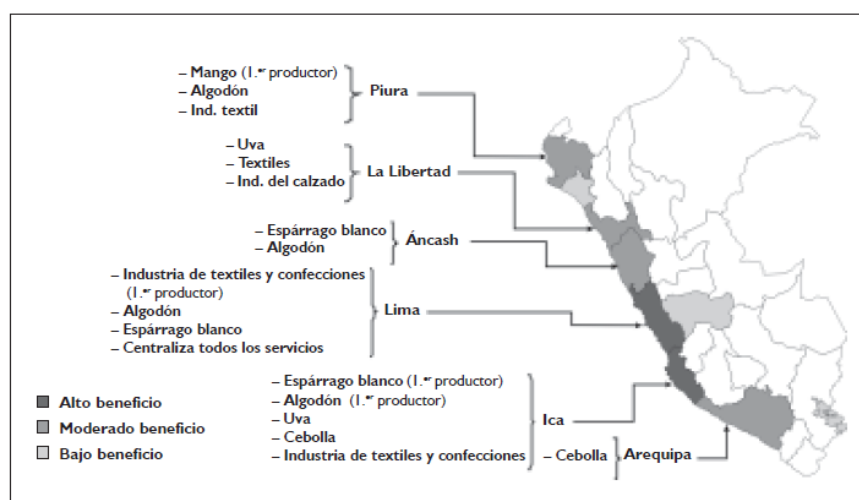
En relación a las regiones, punto crítico en las propuestas y planes de desarrollo, para Mincetur (2005. P. 15) el aumento de exportaciones a causa del ATPDEA está mejorando el empleo formal en las regiones. Las ciudades beneficiadas con el incremento del empleo inducido por las exportaciones son Piura, Ica, La Libertad, Lambayeque, Ancash, Chincha y Arequipa, ciudades donde aumento el empleo formal.

El Instituto Peruano de Economía, IPE, en el informe “Impactos Sectoriales y Regionales del ATPDEA” dice que las exportaciones peruanas a Estados Unidos crearon 745 mil empleos (directos e indirectos), y que el TLC agregaría 81 mil puestos de trabajo principalmente en la agricultura, lo que significa más y mejor empleo descentralizado para las regiones; sin TLC se reduce la demanda laboral en 123 mil empleos. (Mincetur (2005, p. 15)

Para la agroindustria, la entrada sin aranceles posicionó al espárrago como el mayor producto exportable no tradicional; otros productos agrícolas de exportación generaron 330 mil puestos de trabajo, de los cuales alrededor de 250 mil se generaron en forma descentralizada. El sector textil es la mayor fuente de trabajo nacional; la cadena productiva crea 350 mil empleos directos, mientras que el 10% de habitantes tiene un trabajo relacionado directa o indirectamente con el sector textil. (Mincetur 2005, p. 15-16). El Perú debe cumplir con los compromisos internacionales en el ámbito

Para Torres (2009, p. 3-4) el impacto esperado del TLC entre el Perú y EEUU, analizado por diversos expertos y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) fue limitado, geográficamente y por productos. Lima e Ica fueron las más beneficiadas: Ica por un incremento de las exportaciones de espárrago verde y blanco, algodón, uva, cebolla, productos textiles y confecciones. Después del terremoto del 2007, por la incertidumbre de la recuperación, solo Lima tendría altos beneficios. Esta situación también resalta la continuidad del carácter centralista de nuestra economía y aparato productivo, pues también recibirían beneficios moderados cuatro regiones de la costa peruana: Piura, La Libertad, Ancash y Arequipa; cada una con los productos que se muestran en la figura 1.3. La región Arequipa se beneficiaría por exportaciones de solo un producto: cebolla. Las regiones con bajo beneficio incluyen Lambayeque y Junín. Las regiones con nulo beneficio incluyen Tumbes, Moquegua y Tacna en la costa, mientras que en la sierra y selva no se apreciarían beneficios.

Estas expectativas configuran el panorama que ahora se comprueba con resultados de estudios de competitividad regional. Las regiones en la costa, relativamente más competitivas, más desarrolladas; la mayoría de regiones en la sierra y selva, con bajo nivel de competitividad, baja producción, bajas expectativas de crecimiento y desarrollado.



Fuente: LEMOR, David.

2006 «El TLC Perú-EEUU», Documento en Power Point no publicado y presentado en el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR). Lima.

Figura 1.3. Impactos del TLC por regiones

Fuente: Torres Zorrilla, 2008, p.3

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

Un indicador de que el TLC con Estados Unidos no cumplió con las expectativas es la situación de la Balanza de pagos comercial, en la que se aprecia un aumento continuo en valor y volumen de las importaciones respecto a las exportaciones; además del deterioro de los términos de intercambio, la Balanza comercial es deficitaria.

Tabla 1.2.

Exportaciones e importaciones USA-PERU (en millones de US\$ nominales, o ajustados estacionalmente)

Año	Exportaciones	Importaciones	Balanza Comercial	X/M
2000	1995	1659.8	335.2	1.2020
2001	1843.9	1564.2	279.7	1.1788
2002	1939.3	1562.5	376.8	1.2412
2003	2408.7	1698.5	710.2	1.4181
2004	3701.6	2101	1600.6	1.7618
2005	5119.2	2309.4	2809.8	2.2167
2006	5880.4	2926.8	2953.6	2.0092
2007	5271.6	4119.8	1151.8	1.2796
2008	5812.5	6183	-370.5	0.9401
2009	4223.3	4918.8	-695.5	0.8586
2010	5243.3	6749.5	-1506.2	0.7768
2011	6605	8341.9	-1736.9	0.7918
2012	6418.3	9348.6	-2930.3	0.6866
2013	8126.7	10119.1	-1992.4	0.8031
2014	6076.6	10053.6	-3977	0.6044
2015	5053.1	8725.6	-3672.5	0.5791
2016	6249	8029.2	-1780.2	0.7783

Fuentes

1) www.census.gov/foreign-trade/balance/C3330.html

Las figuras 1.4. y 1.5. muestran la evolución de las exportaciones e importaciones entre el Perú y Estados Unidos, antes y durante la vigencia del Tratado de Libre Comercio, hasta el año 2016.

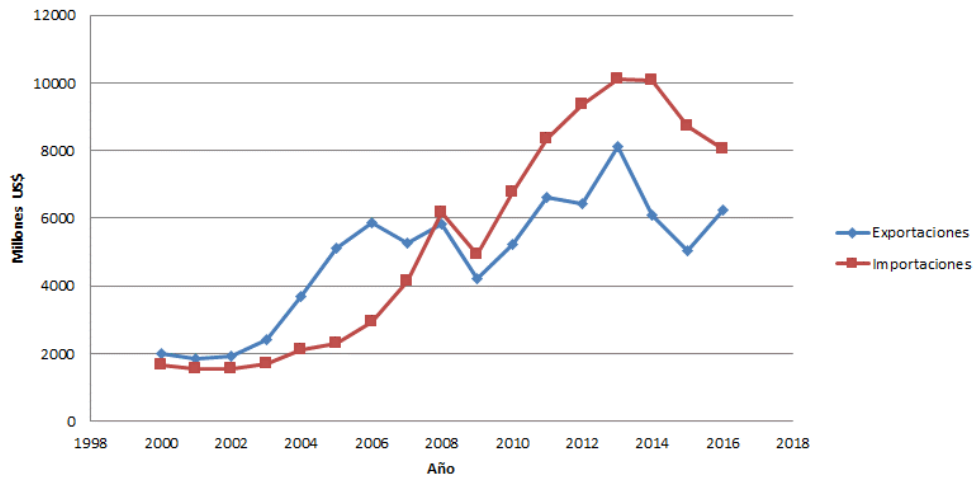


Figura 1.4. Exportaciones-importaciones Perú-USA

Fuente: Elaborado con datos de www.census.gov/foreign-trade/balance/C3330.html

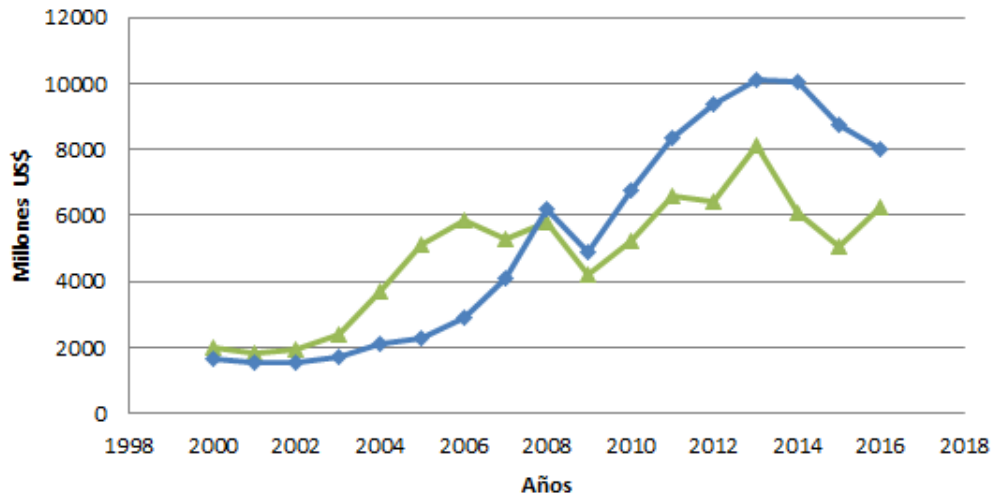


Figura 1.5. Balanza comercial Perú-USA

Fuente: Elaborado con datos de www.census.gov/foreign-trade/balance/C3330.html

Un factor que caracteriza al problema de la competitividad regional es la existencia de brechas de competitividad, dinamismo y desarrollo entre las regiones; situación demostrada en los estudios de la competitividad que realizadas por entidades públicas y privadas en el Perú.

Otro factor que desmiente el optimismo excesivo en torno al TLC con Estados Unidos, es que al analizar las exportaciones desde las distintas regiones, se descubre que no se aprovecha el potencial del TLC con Estados ni otros acuerdos firmados con los distintos países o bloques económicos. La capacidad productiva y competitiva de

las regiones en conjunto no es suficiente para enfrentar con éxito los desafíos del mercado mundial, compitiendo con otros países que desarrollaron las capacidades para producto y exportar bienes y servicios de calidad mundial.

La proclamación del TLC como la llave dorada para el crecimiento económico y el desarrollo del Perú, carece de fundamento y aunque en el documento del acuerdo se indican otras ventajas, la escasa capacidad productiva en las regiones impide aprovechar estas posibilidades. El gobierno central no ha desarrollado los mecanismos para lograr la integración regional y generar sinergia en el ámbito productivo con el objetivo de crear o mejorar la competitividad.

Para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID o InterAmerican Development Bank, IADB) (2014, p.3-5) el crecimiento del Perú en la última década ha sido alto (6,4% promedio anual entre 2004-2013), lo que se explica por el entorno externo favorable y algunas condiciones internas también favorables como la mayor inversión privada, la estabilidad macroeconómica y política, las reformas microeconómicas que aumentaron la competitividad del Perú; el impulso al crecimiento promovido por la acumulación de factores de producción, especialmente por el aumento de la inversión pública y privada, que pasó de 17,9% a 28,3% del Producto Interno Bruto (PIB) entre 2004 y 2013, y la mejora en la Productividad Total de Factores (PTF), todo ello contribuyó entre 30% y 40% al crecimiento económico.

El BID en su proyecto de fortalecimiento del desarrollo de la competitividad realizó préstamos al Perú como el PE-11099, en el marco del Proyecto de Mejora de la Competitividad PMPC III ¹.

El avance en la implementación de reformas para la mejora de la competitividad del Perú se refleja en la mejora gradual en el Índice de Competitividad Global (ICG) del Foro Económico Mundial (FEM) y en el crecimiento de la productividad; pasando del puesto 78 en el ICG del Foro Económico Mundial 2009-2010, al puesto 61 en el índice para 2013-2016. En el 2014 -2015, el Perú está en el puesto 69 lo que muestra

¹ **Prestatario:** República del Perú; **Facilidad de Financiamiento Flexible;** **Período de amortización:** 8 años; **Organismo ejecutor:** Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Dirección General de Endeudamiento y Tesoro Público (DGETP); **Vida promedio ponderado (máxima):** 7,25 años; **Período de desembolso:** 12 meses; **Período de gracia:** 6,5 años; **Tasa de interés:** Basada en Libor.
Monto : US\$ 25 MM

pérdida significativa de competitividad. El crecimiento de la última década no ha sido suficiente para cerrar la brecha en productividad con Estados Unidos de América u otros países. BID (2014, p. 4)

La productividad total de factores, PTF, peruana equivale a 49% de la de EEUU, 76% de la de Chile, 72% con México; la distancia es grande porque las falencias en instituciones, infraestructura e innovación siguen siendo las principales debilidades en los determinantes de la competitividad del país.

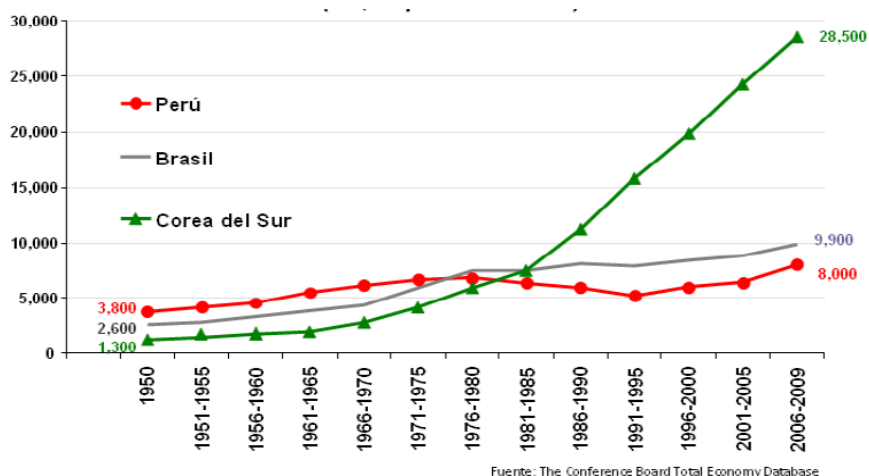
Parte del rezago en la productividad de la economía se explica porque existe en el país una estructura productiva de baja sofisticación, fuertemente concentrada en bienes primarios, con una gran proporción de trabajadores empleados en sectores de baja o muy baja productividad, por lo que según el BID (2015, p.5) se genera una fuerte vulnerabilidad externa y fiscal a eventuales caídas en los precios internacionales de los commodities exportados.

Para Armestar (2011, p. 1) en el último lustro, el país tuvo un crecimiento promedio de 7 % anual, uno de los más altos de la región. Sin embargo, este crecimiento no ha logrado disminuir las desigualdades, y los niveles de productividad empresarial son cada vez más pobres en comparación con los países más desarrollados. En ese contexto la única manera de lograr mayores niveles de competitividad nacional es elevar la competitividad de las empresas que conforman nuestro desarticulado tejido empresarial.

Armestar (2011, p.2) señala que el foco se desplaza de las ventajas comparativas a las ventajas competitivas, o sea, de los costos de producción a los aspectos estructurales del proceso productivo. Actualmente, según los postulados de Porter (1991), en la mayoría de los campos de la actividad económica las ventajas competitivas son creadas exclusivamente por el hombre. Los países del sudeste asiático apostaron por mejorar en sus empresas estas ventajas competitivas. Otros países, como el Perú, no tuvieron la capacidad de generar crecimiento con productividad; así, a pesar de crecer constantemente en los últimos 10 años, todavía no se corregido las desigualdades, los problemas sociales siguen latentes o activos.

En la figura 1.6. se muestra la trayectoria seguida por países que crearon ventajas competitivas (Corea del Sr) y los que no lo lograron (Brasil, Perú). La brecha no sólo es cuantitativa (diferencia en el PBI per cápita), también es cualitativa (niveles

de desarrollo). Es la última brecha la que representa el gran desafío del país en conjunto y de sus regiones.

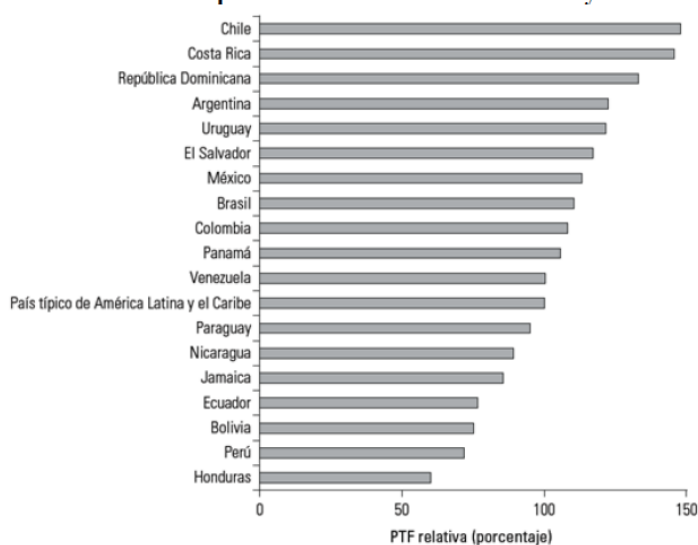


Fuente: CADE. Cuzco 2010

Figura 1.6. Desarrollo de Perú, Brasil y Corea del Sur, desde 1950 hasta 2009 (expresado en PPP)
Fuente: Armestar, 2011, p.3

La productividad es la base de la competitividad, por eso todo esfuerzo orientado para mejorar los niveles de productividad de los factores (como el capital humano) tiene efecto directo en la competitividad. En el gráfico siguiente se muestra que la PTF del Perú en relación a Chile, país líder en América latina, es casi la mitad. Esta diferencia muestra la dificultad inherente que debe vencerse para aprovechar las ventajas y oportunidades que puede ofrecer un acuerdo como el TLC con Estados Unidos u otros países.

Diversidad de la productividad en América latina y el Caribe. 2005



Fuente: Cálculos del autor con base en Heston, Summers y Aten (2006), Banco Mundial (2008), y Barro y Lee (2000).
Nota: PTF de cada país en relación con el país típico de América Latina y el Caribe.

Fuente: La era de la Productividad. BID 2010

Tesis publicada
No olvide citar esta tesis

JNFV

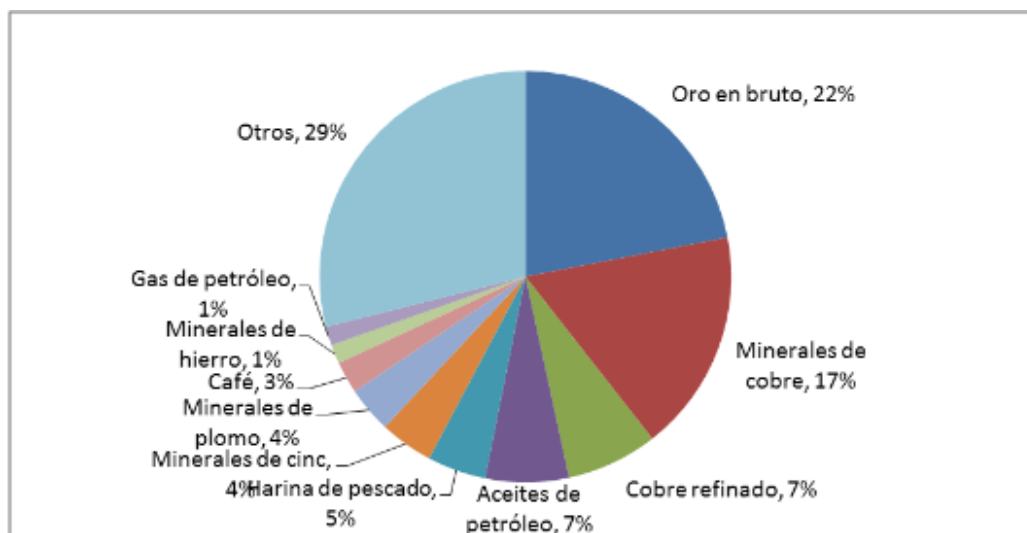
Figura 1.7. Productividad en países de América Latina
Fuente: Armestar, 2011, p.

La necesidad de mejorar los niveles de competitividad como nación, lleva a mejorar la productividad del tejido empresarial, sobre todo en los sectores de micro y pequeñas empresas. El Perú tiene un tejido empresarial desarticulado, con limitada presencia de medianas empresas por lo que las unidades empresariales se concentran entre las micro y pequeñas empresas y la gran empresa. Esto explica las dificultades de conexión entre las Mypes y la gran empresa, limitando el crecimiento de las PYMES, postergando su situación por tiempo indefinido.

Por ello, “para generar competitividad nacional debe fomentarse la competitividad del tejido empresarial a través de intervenciones exógenas y endógenas que apunten a mejorar su productividad; es imprescindible generar la micro competitividad para pasar a la competitividad nacional. La innovación y la tecnología son fuentes de generación de valor y con el adecuado nivel de capital humano educado en la ciencia, ingeniería y economía podemos lograr que los conocimientos se puedan aplicar directamente al trabajo para generar ventajas competitivas” (Armestar, 2011, p. 10)

La excesiva concentración de exportaciones en los productos primarios, antes y después del TLC, se refleja en valores del Índice de Herfindahl muy altos lo que indica que no hubo éxito con el TLC, pese a que las cláusulas consideraban la apertura hacia un universo mayor de productos. La apertura comercial es deseable, pero es mejor la competitividad lograda por la formación de capacidades nacionales y regionales para aprovechar plenamente los recursos.

Según Venero (2012, p. 21-22) el Perú en el año 2010 exportó cerca de 35,000 millones de dólares americanos, con un aumento de 30% en relación al monto exportado el año 2009 (27 mil millones de dólares). Los diez principales productos exportados representaron el 71% del total de las exportaciones del 2010, mientras que los cinco primeros productos representaron el 58% del total de ese año. Los minerales constituyen los principales productos de exportación del Perú tal como se observa en la figura 1.8.



Fuente: ADUANAS-SUNAT
Elaboración propia

Gráfico 1.8. Los diez primeros productos exportados

Fuente: Aduanas, p. 22

Venero (2012, p. 23-26) confirma que en el índice de Herfindahl, que mide la concentración de las exportaciones, se observa el predominio de productos primarios, específicamente minerales. La concentración de los productos primarios se mantiene y pese al auge de las exportaciones no tradicionales, los niveles de concentración han crecido en el último año. Para las exportaciones, el IH en 2009 fue de 2684, mientras que para el año 2010 fue de 3076. Las exportaciones primarias con 77% de participación explican para el año 2010, los 2560 puntos del IH, mientras los productos no minerales (876 productos) se relacionan con los 5516 productos restantes.

La estrategia del Plan Estratégico Nacional Exportador, PENX 2003-2013 no se ha cumplido, en lo que concierne a los objetivos estratégicos. No se han cumplido el Objetivo Estratégico N° 1, “Lograr una oferta estratégicamente diversificada, con significativo valor agregado, de calidad y volúmenes que permitan tener una presencia competitiva en los mercados Internacionales” ni el Objetivo Estratégico N° 2, “Diversificar y consolidar la presencia de empresas, productos y servicios peruanos en los Mercados de destino priorizados”.

La diversificación productiva en el Perú es un proceso trunco a pesar del crecimiento industrial en las últimas décadas. La estructura industrial del Perú se mantiene concentrada en mano de obra y en procesamiento de recursos naturales (el

Perú es abundante en dichos recursos), sin que se desarrollen actividades más intensivas en conocimientos y tecnologías de punta, a diferencias de las economías más avanzadas que han logrado concentrar su crecimiento y diversificación gracias al alto valor agregado, intensivo en conocimientos e innovaciones (Venero, 2012, p.29). Actualmente existen países en América que superan ampliamente al Perú en este sentido.

Venero (2012, p. 2) también refiere que en las últimas décadas el Perú pretendió seguir una estrategia de diversificación productiva y de las exportaciones, sustentada en la agregación de valor a los recursos naturales más abundantes como la minería, agro y pesca. Aunque es loable el esfuerzo de 4 Ministerios, gobiernos regionales, locales y diversos organismos vinculados, la desarticulación, duplicidad y la ausencia de una gestión por resultados sustentada en una ingeniería interinstitucional consistente no dieron fruto. La revisión de las políticas y planes diseñados e implementados por los diversos organismos del Estado, muestra que los sectores no están alineados con el Plan Estratégico de Desarrollo Nacional al 2021. Es decir, no hay concordancia entre los objetivos sectoriales y los del gobierno central.

1.2. Planteamiento del problema

Los Tratados de Libre Comercio, en teoría, facilitan el intercambio comercial entre los países firmantes, promueven mayor actividad económica y contribuyen a la formación de la competitividad. El TLC del Perú con Estados Unidos no impulsó la formación de la competitividad en todas las regiones del Perú en el periodo 2009-2016, lo que se explica por factores externos, atribuibles a los Estados Unidos, e internos, atribuibles al Perú y sus regiones.

El problema de la ausencia de competitividad es relevante ahora que se presenta la pérdida de dinamismo de los países por la desaceleración económica mundial, situación que ya se preveía en la época en que se realizaban las negociaciones. Por la asimetría en la información, la capacidad económica y la distorsión comercial creada por Estados Unidos al subsidiar a sus productores, se esperaba que el beneficiado fuera esencialmente este país en desmedro del Perú.

La situación también resalta la continuidad del carácter centralista de nuestra economía y aparato productivo. Lima e Ica como regiones más favorecidas, con beneficios moderados otras regiones costeras (Piura, La Libertad, Ancash y Arequipa), en las demás no habría impacto apreciable (Torres, 2015:3). Arequipa se beneficiaría por exportaciones un producto, cebolla. Las regiones con nulo beneficio incluyen Tumbes, Moquegua y Tacna en la costa, mientras que en la sierra y selva no se apreciarían beneficios.

Este panorama se comprueba en los resultados de estudios de competitividad nacional regional. Algunas regiones de la costa son más competitivas y desarrolladas; la mayoría de regiones en la sierra y selva, tienen bajo nivel de competitividad, baja producción, bajas expectativas de crecimiento y desarrollo. Los altos niveles de heterogeneidad productiva, sea por tamaño de empresa o por región, sugieren la coexistencia de dos países con dinámicas económicas disímiles en un mismo territorio.

La productividad es la base de la competitividad, por eso todo esfuerzo orientado para mejorar los niveles de productividad de los factores impacta en la competitividad. La necesidad de mejorar los niveles de competitividad, exige que se mejoren los niveles de productividad de la red empresarial, especialmente en micro y pequeñas empresas, las cuales están desarticuladas y desconectadas de las grandes empresas por la mínima presencia de medianas empresas.

La diversificación productiva en el Perú es un proceso trunco, pese al crecimiento de la industria en las últimas décadas; no se han desarrollado con fuerza actividades intensivas en conocimientos y tecnología de punta, tal como lo hacen las economías avanzadas.

La inversión pública realizada no fue bien enfocada ni ejecutada; por tanto, una de las causas del problema de la competitividad es también la inversión perdida en el intento de promover la competitividad nacional y regional. El problema de investigación se enfoca en la evaluación de la competitividad nacional y regional promovida por el TLC Perú-Estados Unidos, a partir de la evidencia empírica proporcionada por estudios y mediciones de organizaciones nacionales e

internacionales y la opinión de expertos.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

Problema principal:

¿Cuál fue el impacto del Tratado de Libre Comercio, TLC, con Estados Unidos en la competitividad sostenible de las regiones del Perú durante el periodo 2009-2016?

Problemas secundarios:

- 1) ¿De qué modo el Tratado Libre Comercio con Estados Unidos influyó en la competitividad nacional del Perú en el periodo 2009-2016?
- 2) ¿De qué manera el Tratado Libre Comercio con Estados Unidos influyó en el desarrollo de la competitividad de las regiones en el Perú en el periodo 2009-2016?
- 3) ¿Cuál ha sido el impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el desarrollo de las condiciones y factores necesarios para el desarrollo de la competitividad en el Perú en el periodo 2009-2016?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

Determinar el impacto del Tratado de Libre Comercio, TLC, con Estados Unidos en la competitividad sostenible de las regiones del Perú durante el periodo 2009-2016.

1.3.2. Objetivos específicos

- 1) Determinar de qué modo el Tratado Libre Comercio con Estados Unidos influyó en la competitividad nacional del Perú en el periodo 2009-2016.
- 2) Evaluar de qué manera el Tratado Libre Comercio con Estados Unidos influyó en el desarrollo de la competitividad de las regiones en el Perú en el periodo 2009-2016.

- 3) Determinar el impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en el desarrollo de las condiciones y factores necesarios para el desarrollo de la competitividad en el Perú en el periodo 2009-2016.

1.4. Justificación e importancia

1.4.1. Justificación

Los Tratados de Libre Comercio son instrumentos de alcance multinacional que facilitan el crecimiento y desarrollo de un país o región, siempre que existan las condiciones adecuadas para afrontar las exigentes condiciones en que se desenvuelven dichos acuerdos. Estas consisten en el diseño e implementación de políticas comerciales, de desarrollo y estímulo de la competitividad, clave para el comercio internacional. Las acciones encaminadas para ello son parte del esfuerzo del Estado, por lo tanto forman parte de la inversión pública, la cual debe quedar justificada totalmente con los resultados.

En la presente investigación se revisa el estado de la competitividad nacional y regional creada por el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos; revisión que mediante la evaluación y análisis crítico de datos y hechos de la economía peruana, permitirá determinar si dicho TLC fue un acuerdo ventajoso para el Perú, y en caso negativo, determinar las razones pertinentes.

Los resultados del presente trabajo de investigación pueden ser usados como base para el diseño y ejecución políticas de desarrollo de la competitividad nacional y regional, con las adaptaciones y particularidades correspondientes a cada región. También pueden emplearse como guías a referentes para los tomadores de decisiones en el ámbito de la producción, comercio exterior o de políticas de desarrollo a nivel nacional o de regional, pues las diferencias son solo de magnitud más no de contenido y esencia.

El tiempo de vigencia del TLC y la tarea de centros de investigación nacionales e internacionales, aportan datos y hechos que permiten juzgar el contenido y alcance del TLC, así como conceptos y puntos de vista que permitirían hacer los

ajustes y correcciones para obtener los beneficios y alcanzar la competitividad sostenible.

Entender las razones por las que la economía peruana, a nivel nacional y regional, puede alcanzar niveles de productividad y competitividad altos es importante porque depende del dinamismo de la actividad productiva la generación de empleo, el bienestar y en casos de logros significativos, el camino al desarrollo.

Los estudios de medición de la competitividad y otros aspectos relacionados, además de mostrar el estado absoluto y relativo del Perú en relación a los demás países del mundo, aporta señales y conceptos para que los tomadores de decisiones puedan hacer las correcciones y cambios necesarios. La evidencia empírica para sustentar las propuestas conceptuales es adecuada y suficiente para la evaluación de las hipótesis correspondientes, así como para plantear las recomendaciones pertinentes.

Los distintos niveles de gobierno tienen responsabilidad en la creación de la competitividad y son las entidades públicas las instituciones que actúan para crear las condiciones que lleven a la competitividad usando recursos públicos, por lo que la investigación también permitirá detectar si se han gastado bien los fondos públicos, es decir, si la inversión pública ha sido eficiente, eficaz y transparente.

La inversión pública no consiste solamente en la ejecución obras o la provisión de servicios a la población, es eficiente y eficaz cuando dichas obras o servicios cambian las posibilidades y condiciones de vida de los grupos humanos que viven en el área de influencia de dichas obras. La inversión pública también actúa en la creación de instituciones y las condiciones favorables para el desarrollo de la competitividad, a nivel nacional y regional. En el caso de la competitividad, condición estrictamente necesaria para que los países puedan crecer a tasas adecuadas y mejorar las posibilidades desarrollo, la inversión pública es loable si logra mejorar la competitividad nacional o regional.

La investigación también tiene como justificación la necesidad de juzgar la calidad y pertinencia de la Inversión Pública, la cual no se expresa solamente en las obras visibles como la infraestructura. El capital inmaterial es el que potencia o

amplifica las posibilidades de un país, y que se aprecia en países exitosos, competitivos y desarrollados de los cuales se puede aprender.

1.4.2. Importancia

La importancia del trabajo de investigación está en la presentación de ideas y hechos concernientes a la importancia del diseño y propuesta en marcha de políticas de crecimiento y desarrollo, teniendo en cuenta todos los elementos necesarios para que se logren los objetivos. Cuando se negocia el Tratado de Libre Comercio para entrar a mercados más grandes, antes de comprometerse y para mantener la imagen y la credibilidad, debe existir la capacidad necesaria para la provisión de bienes y servicios que son materia de los acuerdos, en condiciones de calidad mundial y en las cantidades requeridas por los socios comerciales, así como hacer los cambios institucionales necesarios.

La importancia adicional radica en la posibilidad y oportunidad de aplicar los conocimientos correspondientes de la Maestra de Gestión Pública, en un contexto de idoneidad, transparencia, originalidad y adecuación al tema.

1.5. Alcances y limitaciones

La investigación se desarrolló para medir el impacto del TLC Perú –Estados Unidos sobre la competitividad nacional y regional, en el periodo 2009-2016. Las características de la competitividad nacional se analizan críticamente a partir de las mediciones en este concepto y otros relacionados, efectuados por organizaciones internacionales. Para la competitividad regional, se toman cuenta las investigaciones y mediciones realizadas por instituciones académicas y empresariales nacionales. El trabajo se desarrolló en Lima Metropolitana, Perú, y en capitales regionales, para la realización de encuestas a expertos.

La fuente de datos primarios, las percepciones sobre la competitividad nacional y regional, fueron las opiniones de expertos, académicos, políticos y ejecutas. Por limitaciones de tiempo y presupuesto, se omitió la realización de encuestas y entrevistas a ejecutivos de industria y empresarias representativas, lo que habría permitido la contrastación con los estudios realizados por otras instituciones.

Una limitación es la omisión de ejecutivos de empresas representativas, así como la omisión de documentos que revelen los planes y acciones de las instituciones públicas responsables del comercio exterior de la creación de condiciones para la competitividad. En todo caso, estudios realizados por instituciones tomando como fuente de datos a estos ejecutivos, superan parcialmente la limitación. El periodo de tiempo considerado en el estudio es también una limitación, aunque la correlación de hechos durante esos años, permitió detectar tendencias que pueden confirmarse en un estudio de más largo plazo.

1.6. Definición de variables

Tabla 1.3.

Definición conceptual y operativa

Variable	Definición conceptual	Definición Operativa
Tratado de Libre Comercio (TLC)	El TLC es un pacto de comercio firmado por dos o más países que crea preferencias arancelarias mutuas y reduce barreras no arancelarias en el intercambio.	Acuerdos para el intercambio de bienes y servicios sin aranceles o restricciones comerciales. Compromisos para crear condiciones que promuevan la competitividad
Competitividad sostenible	Capacidad para sostener o mejorar la posición en mercados abiertos, de manera que se logre a mediano y largo plazo, altas tasas de crecimiento de riqueza per cápita.	Políticas de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad
Competitividad nacional	Capacidad de un país para mantener sus ventajas comparativas (habilidades, recursos, conocimientos) y alcanzar su posición en el mercado mundial	Políticas nacionales de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad
Competitividad regional	Capacidad de una región para mantener sus ventajas comparativas y alcanzar su posición en el mercado mundial	Políticas regionales de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad
Factores para la Competitividad	Determinantes o activadores de la competitividad (estrategias, recursos, capacidades, conocimiento)	Estrategias de desarrollo de productividad. Desarrollo de factores productivos.

Fuente: Elaboración propia, partir de las fuentes bibliográficas

Capítulo II. MARCO TEORICO

2.1 Teoría sobre Tratados de Libre Comercio

2.1.1. Definición

En [U1] se presenta la definición: Un tratado de libre comercio (TLC) es un acuerdo comercial vinculante entre dos o más países para concederse preferencias arancelarias mutuas, reducir barreras no arancelarias al comercio, para integrarlos económicamente, e incluir además de la libertad de acceso a nuevos mercados, aspectos normativos referidos a la propiedad intelectual, inversiones, políticas de competencia, servicios financieros, telecomunicaciones, comercio electrónico, temas del medio ambientales, mecanismos de defensa comercial y de solución de litigios. La duración no tiene fecha límite.

Las condiciones en que desarrolla el TLC son muy exigentes, demanda un esfuerzo significativo por parte del Perú. En [U34] se indica que el TLC permite fortalecer los lazos especiales de amistad y cooperación entre el Perú y Estados Unidos, promover la integración económica regional y el desarrollo económico de base amplia para reducir la pobreza y crear oportunidades en alternativas económicas sostenibles que reemplacen a la producción de drogas; crear nuevas oportunidades de empleo y mejorar las condiciones laborales en cada país; aplicar reglas claras y mutuamente ventajosas en el comercio; asegurar un marco legal y comercial previsible para las empresas y la inversión; y dar a los inversores extranjeros los mismos derechos sustantivos que los inversores nacionales.

Asimismo, debe estimularse la creatividad y la innovación y promover el comercio en los sectores innovadores de ambas economías. Algunas obligaciones de difícil cumplimiento son: Promover la transparencia y prevenir y combatir la corrupción, incluido el soborno, en el comercio internacional e inversión; proteger, mejorar y hacer cumplir los derechos básicos de los trabajadores, fortalecer la situación laboral y respetar compromisos internacionales en materia laboral; proteger el medio ambiente y desarrollo sostenible, así como el bienestar público.

2.1.2. Aspectos esenciales de los Tratados de Libre Comercio

2.1.2.1. Alcance de los Tratados de Libre Comercio

Los Tratados de Libre Comercio (TLC) son convenios entre dos o más países en los que se acuerda normas que facilitan el comercio entre ellos, de manera que sus productos y servicios puedan intercambiarse con mayor libertad. En un TLC se considera aspectos que pueden afectar el comercio entre los países que lo firman, con el objetivo de facilitar el intercambio comercial y respetando los derechos y principios consagrados en las leyes de cada Estado.

Los TLC son firmados para facilitar la venta de productos y servicios en el exterior sin pagar impuestos (aranceles) ni estar sometidos a otras barreras. En países pequeños como el Perú, el mercado nacional es pequeño e insuficiente para impulsar el crecimiento del país, por eso conviene buscar mercados en los demás países. Cuando aumentan las exportaciones, la economía nacional crece, se crean nuevos puestos de trabajo y mejoran los ingresos promedio de todos los habitantes, y esto a su vez, genera mayor demanda de proveedores nacionales. En condiciones ideales de evolución de los TLC, los países firmantes pueden ofrecer mejores servicios básicos, de salud y educación a la población, elevando el nivel de vida.

2.1.2.2. Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos

El Tratado de Libre Comercio Perú-Estados Unidos, formalmente el Acuerdo de Promoción Comercial Perú - Estados Unidos (en inglés: United States – Perú Trade Promotion Agreement) es un tratado bilateral firmado entre el Perú y los Estados Unidos de América; tiene carácter vinculante, creado para desaparecer trabas para el comercio, mejorar el acceso a bienes y servicios y estimular la inversión privada en los dos países. Contiene temas comerciales, económicos, institucionales, de propiedad intelectual, derechos laborales y políticas ambientales, y otros con alcances, obligaciones y deberes definidos en el documento.

El Perú y otros países de Latinoamérica (Colombia Ecuador, Bolivia) ya tenían Tratados comerciales con EEUU, antes del TLC, como reconocimiento por su lucha contra el narcotráfico, que les otorgaba preferencias arancelarias para determinados productos. Estas preferencias se encontraban definidas en la Ley de Promoción Comercial Andina y de Erradicación de las Drogas (ATPDEA). El ATPDEA venció en diciembre de 2006, luego se promovió el acuerdo más amplio denominado TLC vigente.

El TLC es mejor que el ATPDEA porque incluye más productos, servicios, y su vigencia es indefinida. Esto influye en la decisión de los empresarios para invertir a largo plazo y aumentar su capacidad productiva.

2.2. La Competitividad

2.2.1. Definición de competitividad

Michael Porter dio forma y contenido a un corpus teórico de la competitividad, que se define como la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, mejorando el nivel de vida de la población; todo gracias al aumento de la productividad". (Porter, 1990) citado en Suñol (2006, p. 181)

En cualquier economía, el entorno de la empresa que determina la capacidad competitiva de ésta, se basa en la infraestructura, mercados financieros, la cultura de consumidores, la red productiva nacional, el esquema de las inversiones, la base científica y tecnológica, la cultura y educación, las instituciones. Todos los elementos anteriores son tomados en cuenta para la medición de la competitividad en los países. Porter advierte que el medio ambiente no es competitivo, sino las organizaciones. Es decir, las firmas, en vez de los países, compiten en los mercados internacionales. (Suñol, 2006:182)

Matthews (2009, p. 10) considera que para la mayoría de personas la competitividad es algo vinculado exclusivamente a las grandes corporaciones empresariales, a los proyectos gigantescos y que por lo tanto es ajena a su realidad

cotidiana; aunque en realidad sorprende decir que debe ser considerada como un estilo de vida, un camino de generación y disfrute del bienestar.

Por ello, para que un país, una empresa privada o una persona sean competitivos, deben “querer serlo y asumir ese compromiso con todas sus consecuencias”; asimismo deben trabajar todos los aspectos que le permitan encaminarse hacia la cima de la competitividad. Por eso, la “la conducta competitiva tiene que ver con la fijación de una visión positiva... el establecimiento de metas productivas, el uso racional de los recursos físicos, el desarrollo y aplicación de tecnologías ecológicas, la inversión sostenida en la formación y perfeccionamiento de las capacidades humanas, .. la aceptación de la responsabilidad social; en un marco de principios” (Matthews, 2009, p. 10)

Para Matthews (2009, p. 16) el gran reto para todos los países es ser competitivos de manera permanente; y considerar que la circunstancias macroeconómicas, políticas, jurídicas y sociales que caracterizan a una economía en crecimiento, contribuyen a una economía saludable. Para el desarrollo, estas circunstancias son una condición necesaria pero no suficiente; se requiere generación de riqueza por medio de continua mejora de la competitividad, en los ámbitos de la vida nacional, empresarial e individual.

La CEPAL, en oposición a la competitividad espuria, presenta la idea de competitividad auténtica, que es la capacidad de aumentar, o sostener, la participación en los mercados internacionales mejorando el nivel de vida de la población. (CEPAL, 1990, citado en Suñol, 2006:182). El Banco Interamericano de Desarrollo define la competitividad como el tipo de entorno general de las inversiones y para aumentar la productividad con estabilidad macroeconómica e integración económica nacional.

2.2.2. Productividad

Porter afirma el mayor nivel de vida de la población, incide en la productividad y la competitividad. Así, “La productividad [...] determina los salarios, y la productividad proveniente del capital fija los beneficios para sus propietarios”. (Porter, 1990) citado en Suñol (2006, p. 181).

Hay una relación mutua entre productividad y niveles de vida. En la productividad influyen salarios y ganancias por distribución del ingreso, el ambiental, la

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

governabilidad política y las libertades y derechos de las personas; la productividad define salarios, retorno de la inversión, el ingreso y nivel de vida de la población (Suñol, 2006:181). Esta relación es importante porque define una de las condiciones que se aceptan en el texto de TLC en relación a los derechos laborales.

Para Michel Porter, la competitividad nacional depende de la productividad y el modo de uso de los recursos humanos, económicos y naturales; a su vez esta productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país –medido por los precios que se pagan por ellos en el mercado- como por la eficiencia con la que pueden producirse. Por ello, en un país más competitivo, mayor será el nivel de vida para todos sus ciudadanos.

2.2.3 Competitividad sostenible

IMD (s/f) propone una definición actualizada: "La competitividad es la capacidad de un país para facilitar un entorno en el que las empresas pueden generar valor sostenible" (parr. 2) Con esta definición, se puede medir la creación de valor sostenible o de largo plazo en función de dos elementos, la rentabilidad a largo plazo de las empresas y los niveles de creación de empleo durante el mismo período.

Asimismo, esta definición, se asocia a la sostenibilidad de la competitividad por medio del resultado, la creación de valor sostenible. Por eso, "La creación de valor sostenible es la capacidad de las empresas para seguir siendo rentable con el tiempo y reducir al mínimo el impacto medioambiental de sus actividades y proporcionar un contexto organizativo en el que se desarrolla su fuerza de trabajo".(IMD, s/f, parr.2)

2.2.4. Otras definiciones de competitividad

La competitividad es aplicable a empresas, industrias, regiones o países. En las empresas, la competitividad es la ventaja en los métodos de producción y organización frente a sus competidores. Para la industria, grupos de empresas con actividades similares, la competitividad se une con una productividad superior, por costos menores o la capacidad de ofrecer productos más valorados (Pecina, 2011)

Competitividad institucional/empresarial. Capacidad de una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, para formar y mantener ventajas con las que consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas son sus recursos y habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores; llegando a la excelencia, derivada de la competitividad y que para Porter implica eficiencia y eficacia de la organización. Por eso, Matthews (2009) afirma

En este sentido, se considera una empresa competitiva a la que es capaz de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por sus clientes. Los mercados cambian, las exigencias de los consumidores también cambian y, por eso, es clave que la empresa se adapte permanentemente a estos cambios, a fin de mantener o mejorar sus niveles de competitividad (p. 16).

Competitividad regional. Aparentemente se contradice a Porter, que afirmaba la existencia de competitividad en las empresas y no en los espacios geográficos, pero la realidad es diferente. Cuando se afirma que las regiones compiten entre sí, se involucra la competitividad de las compañías y el impacto en la competitividad de los territorios afines. Cuando en una región mejora la infraestructura, la educación, los niveles de vida, la política gubernamental, las empresas se aglomeran en regiones específicas, crean los clusters.

Competitividad nacional. Pecina (2011) indica que en un país, la competitividad se apoya en factores como la estabilidad, la gobernabilidad, las oportunidades para invertir rentablemente, la productividad; y que es un concepto significativo de competitividad nacional por ser determinante del nivel de vida a largo plazo y de la renta per cápita. A mayor productividad, mejores salarios y rendimientos de la inversión .

La Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo considera a la competitividad nacional como la capacidad para ampliar exportaciones, lograr tasas elevadas de crecimiento a largo plazo, incrementar tecnología, expandir la base de empresas locales que puedan competir globalmente, y lograr que la competitividad se vuelva sustentable y se asocie a ingresos crecientes.

Unctad (2002:3) citando a Scott y Lodge (1985), dice que la competitividad nacional es la capacidad de los Estados-nación para impulsar la producción,

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

distribución y mantenimiento de productos en el mercado mundial, para competir con otros países, y generar niveles de vida mayores. Krugman (1994) citado en UNCTAD (2002), dice que la competitividad nacional es irrelevante si se aplica a las economías nacionales, pues Porter (1990) considera concepto útil a la productividad nacional.

Para el Foro Económico Mundial (WEF, World Economic Forum) la competitividad la definen el grupo de instituciones, políticas y factores que influyen en la productividad de un país. El nivel de productividad, a su vez, determina el nivel de prosperidad que puede alcanzarse en una economía” (DNP; 2015, p. 4)

2.3 Bases teóricas especializadas sobre el tema

2.3.1. ¿Crecimiento o desarrollo?

En teoría, el crecimiento económico está garantizado o es más factible con el Tratado de Libre Comercio, pero el desarrollo, nivel superior en la evolución de una sociedad, depende de las decisiones y acciones que se tomen dentro de un país. El desarrollo no es consecuencia natural del crecimiento, pues como en el caso del Perú el crecimiento acelerado y sostenido de la última década no se reflejó en el desarrollo nacional o regional.²

Los TLC deberían promover la creación de competitividad nacional y regional sostenible, de manera que el país tenga la capacidad de responder a shocks externos con holgura y sin perder de manera notoria la capacidad de permanecer en el mercado. Esto supone que además de la exportación de bienes tradicionales o primarios, se desarrollan en las regiones las capacidades tecnológicas y productivas para producir y ofrecer productos con valor agregado.

Esta capacidad no es gratuita, se adquiere con la inversión, la ejecución de políticas de desarrollo tecnológico e industrial, el apoyo a la investigación científica y aplicada, con recursos provenientes de mayores exportaciones que crea el TLC. Los

² Existen sociedades donde el crecimiento llevó al desarrollo, y este a su vez reforzó el crecimiento en un “círculo virtuoso”. Condiciones especiales como el liderazgo, la visión de largo plazo, determinación de un pueblo para alcanzar la grandeza, unión de los agentes económicos y sociales llevaron a Singapur al nivel de país desarrollado que hoy ostenta.

años de bonanza deben servir para poner en marcha los planes de desarrollo, sin derrochar en gastos corrientes o postergar las inversiones.

La tendencia a seguir el segundo camino se refleja en los resultados del comercio exterior en los últimos años. Según la CEPAL (2015), América Latina tuvo bajos resultados en exportaciones por ocho décadas, por lo que para el 2015 las exportaciones caerán 14 por ciento, influidas por bajos precios de materias primas, menor demanda mundial, menos crecimiento de China. México y América Central fueron menos afectadas en exportaciones y términos de intercambio, con sólo 4% menos. México estuvo mejor por su patrón exportador, por el comercio con Estados Unidos, su principal destino; y porque sus exportaciones tienen un alto componente de manufacturas (o valor agregado) por eso no hubo caídas de precios tan abruptas como las de las materias primas.

Hugo Beteta, director de CEPAL para México, indica que México sufrió menos que América Latina, por tener una canasta exportadora diversificada y por la despetrolización (Cepal,2015). Aun así, el panorama no es tan bueno porque para México tiene la obligación de elevar el nivel de manufactura. Las exportaciones se diversifican pero la mayoría de exportaciones manufactureras son de valor medio. El Perú debe empezar al menos por este tipo de manufacturas. El cuadro 2.1. muestra las cifras que confirman este patrón de comportamiento exportador de Perú y otros países de América Latina.

Tabla 2.1.
Comercio exterior de países de América Latina

COMPORTAMIENTO DEL COMERCIO

(Var.% anual)

	EXPORTACIONES			IMPORTACIONES		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Argentina	1.8	-11.9	-16.9	7.5	-11.4	-9.9
Bolivia	3.6	5.2	-29.5	8.9	12.8	-13.3
Brasil	-0.2	-7.0	-15.1	7.4	-4.5	-22.6
Colombia	-2.1	-5.5	-29.2	0.8	8.0	-13.8
Costa Rica	0.5	2.9	-15.2	2.3	1.3	-9.1
Ecuador	4.5	3.6	-24.5	8.5	1.6	-20.9
México	2.5	4.5	-4.1	2.8	4.8	-1.0
Paraguay	16.7	-3.6	-13.9	2.0	0.0	-13.6
Perú	-9.6	-7.8	-16.3	2.7	-7.7	-5.5
Uruguay	3.4	1.2	-11.5	-5.4	-2.7	-15.7

Fuente: Cepal

Fuente: [U 22]<http://www.dineroenimagen.com/2015-10-21/63333>

La CEPAL (2015) dice que en los países de América Latina, la estructura productiva y exportadora especializada en sectores de baja productividad y escaso dinamismo tecnológico, conduce a la vulnerabilidad frente a los vaivenes de la demanda internacional. Esto implica que el TLC es la oportunidad de vender más y de efectuar transformaciones radicales en los factores que contribuyen a la competitividad. El crecimiento solo por altos precios y una demanda exacerbada, como la de China, es solo una ilusión temporal.

2.3.2 Oportunidades y limitaciones de los TLC

Las oportunidades se encuentran en la exportación de productos con mayor valor agregado, en el desarrollo de fortalezas y peculiaridades para no tener conflictos con los productores norteamericanos, en ampliar la capacidad y emplear más recursos, y aprovechar las posibilidades de integración económica entre las regiones; así como la disponibilidad de recursos y mecanismos para mejorar las condiciones que generan la competitividad (infraestructura, educación, políticas comerciales, integración).

Según la CEPAL, el Perú es un país de pequeñas industrias, lo que no significa necesariamente una amenaza, debilidad o excusa para no hacer algo.

La participación en las cadenas globales de valor conlleva muchas ventajas potenciales para las Pymes [...] ofrece la posibilidad de penetrar en mercados externos por una vía indirecta y, de ese modo, participar en el proceso de globalización y reducir su dependencia del mercado interno [...] Les permite mejorar su productividad y eficiencia. Las grandes empresas líderes de las distintas cadenas pueden transferir sus tecnologías a las más pequeñas y así generar un efecto de derrame tecnológico [...] la presencia en las cadenas mundiales permite que las pymes se adecúen a los estándares internacionales y aumenten el acceso al financiamiento y la información [...] las cadenas de valor tienen el potencial de reducir las brechas productivas entre los grandes y pequeños actores y así promover el comercio inclusivo. (CEPAL, 2014, p. 79)

La CEPAL (2014, p. 79) advierte también sobre los riesgos de la inserción en cadenas de valor. Para las Pymes, su posición de inferioridad frente a las grandes empresas líderes de las cadenas, limita su capacidad de negociación para ganar un margen razonable y retener una parte del valor agregado de la cadena. Las Pymes no

tienen tecnologías o conocimientos específicos; en ciertos casos, las empresas más grandes no transfieren conocimientos a las pymes fuera del ámbito productivo, como en materia de diseño o marketing; y corren el riesgo de que las empresas líderes cambien abruptamente de proveedores. La figura 2.1. muestra esta situación.

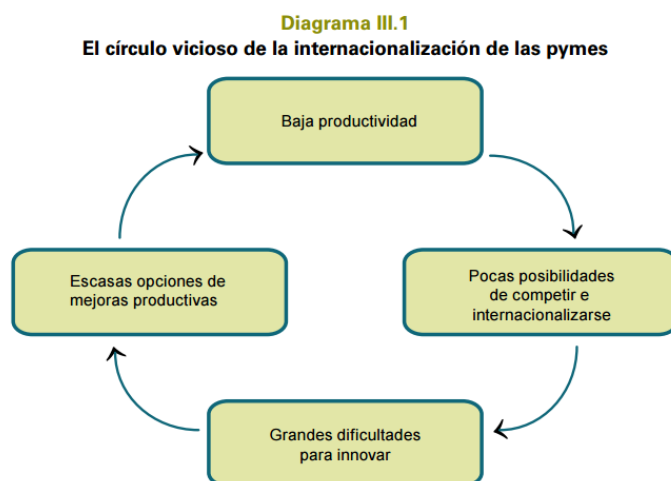


Figura 2.1. Las pymes y la internacionalización
Fuente: CEPAL, 2014, p. 105

La dinámica de las cadenas de valor origina que muchas actividades antes radicadas en un solo país se trasladen a diferentes lugares del mundo.

En este contexto, las grandes empresas crecientemente externalizan sus procesos productivos, que son realizados por pymes especializadas. Ello plantea a las pymes de la región posibilidades antes insospechadas como proveedoras de bienes y servicios para empresas de mayor tamaño. No obstante, los exigentes requerimientos de escala, costos, calidad y plazos que caracterizan a las cadenas globales de valor constituyen barreras que limitan el aprovechamiento de esas oportunidades [...] se requiere romper el círculo vicioso que condiciona y limita la internacionalización de las Pymes regionales (CEPAL, 2014, p. 105).

El TLC crea oportunidades para el Perú pero exige cumplir con las tareas pendientes por desaprovechar la época de bonanzas para reorientar sus recursos. La inversión en nuevas tecnologías e infraestructura, el mejoramiento de los procesos de producción, la política industrial activa que involucre a las Pymes, la diversificación, la

facilitación del comercio y la integración intrarregional, permitirán una inserción internacional más activa.

Russi (2005) respecto a la conveniencia del TLC entre Colombia y Estados Unidos, menciona una serie de aspectos positivos y negativos en tal acuerdo. Dada las semejanzas entre ambos países, estos pueden ser aplicables también el Perú. En la siguiente tabla se muestran algunas ventajas y desventajas. El tiempo dirá si las ventajas se vuelven realidad en todas las regiones, que el Perú es competitivo y se obtiene beneficios del acuerdo

Tabla 2.2.
Ventajas y desventajas del TLC Perú-Estados Unidos

Ventajas	Desventajas
<ul style="list-style-type: none"> * Acceso libre de pagos a Estados Unidos del 100% de la producción industrial exportable (actual y potencial) * Generación de estabilidad jurídica para los inversionistas y el posicionamiento como una plataforma de entrada a los EEUU para los empresarios de terceros países * Aporte de algunos puntos porcentuales al crecimiento económico * Crecimiento del volumen de comercio internacional del país (exportaciones e importaciones) * Mejora de la percepción internacional del Perú, reducción del riesgo país y el costo de deuda en el exterior. * Acceso de las empresas peruanas a las compras del sector público estadounidense * Fortalecimiento de los controles a la biopiratería (protección de nuestra biodiversidad y conocimientos tradicionales). * Acceso a capacitación, asistencia técnica y 	<ul style="list-style-type: none"> * Ingreso de algunos bienes industriales norteamericanos a nuestro mercado frente a los cuales tendríamos una competitividad nula (salvo que haya complementariedad) * Acceso de las empresas norteamericanas a las compras de nuestro sector público * Sometimiento a fuertes sanciones económicas y comerciales por incumplir la legislación laboral y generar dumping social * Compra de seguros a compañías norteamericanas puede ser un problema para sector financiero peruano * Endurecimiento de las normas de propiedad intelectual * Incertidumbre por el lado de los ingresos tributarios (aunque lo que

transferencia de technology	se pierde por aranceles se recuperaría vía IGV e impuesto de renta, sin necesidad de aumentar la tasa impositiva)
-----------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Fuente: Adaptación en base a Russi (2005)

Para Iguíñiz (2007) el problema con el TLC no es de cálculo costo y beneficio, ni de los saldos económicos netos a favor o en contra, sino el enfoque sobre el desarrollo del país que el tratado aprobado expresa. Por ello, “el TLC no es la panacea sino que es un asunto secundario en el proceso económico futuro del país [...] un elemento más entre los que desvían la atención de los problemas fundamentales del país, como la pobreza, la inseguridad y la desigualdad social y regional”. Agrega que “al no percibirse en el gobierno una jerarquía adecuada entre los objetivos internos y externos, entre los humanos y los económicos, entre los grandes y pequeños productores, entre los costos de producción y los de transacción [...] este TLC es como un sustituto de las medidas que hacen falta para el desarrollo del país que como un instrumento para ese fin”.

2.3.3. Michael Porter y las ventajas competitivas

Las ventajas competitivas muestran un estado potencial, una promesa que puede ser realidad siempre que existan los factores adecuadas para volverla realidad así como la capacidad de gestión necesaria para combinarlo de manera óptima. La productividad, la empresa y su entorno, la localización ayudan a la competitividad, pero necesitan de una dirección y liderazgo.

Según Porter (s/f, p. 163) la competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar, mejorar y lograr posicionamiento en el mundo al responder a presiones y retos, además “se benefician al tener fuertes rivales nacionales, proveedores dinámicos radicados en el país, y clientes nacionales exigentes”

Esas condiciones no se perciben en la industria peruana, ya que especializadas en productos primarios y orientadas a la exportación, las empresas no compiten entre

ellas y no tienen incentivos para mejorar, tienen un mercado interno limitado y no presionan para lograr productos de calidad.

Por otra parte, al haberse desplazado la base de creación de competencia hacia la creación y diseminación del conocimiento la nación en conjunto resulta indispensable cuando tiene una política que estimula la iniciativa, la investigación, la innovación para el empleo amplio y continuo del conocimiento. Para Porter (s/f, p. 163) ·la diferencia de una nación en valores, cultura, estructura económicas, instituciones e historia contribuyen todas ellas al éxito competitivo. Ninguna nación puede ni podrá ser competitiva en todos los sectores, ni siquiera en la mayoría de ellas y si triunfan en ciertos sectores, es porque el entorno nacional es el más progresivo, dinámico y estimulante”.

La afirmación anterior muestra directamente las limitaciones del Perú cuando se trata de encontrar la justificación y evidencia de una competitividad madura, claramente definida y sostenible. El entorno nacional, limitado por la ausencia de innovación, creatividad y ciencia así como la debilidad institucional, no contribuye a la formación de la competitividad nacional.

Es posible hallar atisbos de competitividad en algunas regiones caracterizadas por un dinamismo particular, incluso antes del TLC, sea por su ubicación geográfica o por contar con la mayoría de los factores que según Porter definen la competitividad.

2.3.4. Condiciones y requisitos para la competitividad

En el contexto del Tratado de libre comercio, la competitividad necesita de la vigencia de ciertos factores:

2.3.4.1. A nivel nacional

Existencia de políticas de desarrollo de la competitividad sostenible que trasciendan el alcance de los gobiernos; tienen como ejes el desarrollo de los recursos productivos y el Acuerdo Nacional es una buena referencia

es un indicador. Estas políticas deben permitir el aprovechamiento de situaciones coyunturales favorables como lo fue el boom de exportación de materias primas a China.

Fortaleza de las instituciones jurídicas y funcionales. Las leyes y organismos públicos deben ser estables, neutrales y transparentes, de lo contrario no existen oportunidades para la creación de la confianza entre agentes sociales y económicos, la base necesaria para la competitividad,

Política de promoción de la investigación y desarrollo, la ciencia básica y aplicada y la formación de un escenario que permita el empleo y aplicación constante de los conocimientos³.

Liderazgo nacional, expresado en la capacidad de gobernar el país, así como la visión y credibilidad de promesas, acciones y desafíos que se proponga a las fuerzas económicas y sociales.

En general, las condiciones para el desarrollo se encuentran definidas en los estudios realizados por instituciones nacionales e internacionales para medir la competitividad. Estos factores se denominan en forma general, “pilares de competitividad”.

2.3.4.2. A nivel regional

Política de desarrollo industrial según las condiciones y recursos, con exigencias de calidad y productividad mínimas. El Liderazgo regional afín al liderazgo nacional, con una visión de desarrollo compartida.

Los demás factores mencionados para el nivel nacional, pero expresados en menor escala para el caso de las regiones.

³ En este sentido hay que recordar que a diferencia del pasado, en a que la dotación de recursos productivos o factores, permitía la creación de las ventajas comparativas, ahora es el conocimiento y la facultad de emplear productivamente esos recursos lo que determina las ventajas competitivas. Países sin recursos naturales como Singapur o Israel tienen ventajas competitivas porque emplean el conocimiento para el uso óptimo de recursos propios y obtenidos de otros países.

Los acuerdos comerciales como el TLC Perú Estado Unidos que permiten el acceso a un mercado más amplio con un abanico amplio de productos, representan una oportunidad, y desafío teniendo en cuenta la precariedad institucional, la precariedad en la creación del conocimiento, la inestabilidad de las políticas de desarrollo, la fragilidad institucional.

2.3.5. Mediciones de la competitividad

2.3.5.1. Mediciones de la competitividad nacional

Los factores que determinan la competitividad nacional, regional o de las empresas, son numerosos, pero las instituciones dedicadas a esta tarea desarrollaron métodos en los que se filtran los factores más relevantes y para los cuales pueda obtenerse datos de fuentes directamente involucrados en el proceso de formación y desarrollo de la competitividad. Las fuentes primarias son los datos que aportan los empresarios de sectores industriales, otras fuentes son las estadísticas de entidades públicas y privadas. Se puede medir también los factores que contribuyen a la competitividad, como la calidad del factor humano, que incide directamente en la productividad.

Por ser de interés común para las naciones y las instituciones involucradas en el desarrollo, públicas o privadas, existen actualmente varias mediciones que se refieren a la competitividad directamente (como el Índice de Competitividad Global) o indirectamente (el Índice de Capital humano).

El Foro Económico Mundial (FEM), organización sin fines de lucro con sede en Ginebra, (Suiza), es conocida por la asamblea anual que organiza en la también localidad suiza de Davos. Allí se reúnen los principales líderes políticos y empresariales internacionales y un grupo de intelectuales y comunicadores para analizar los problemas más destacados de la actualidad global como la economía, la salud y el medio ambiente (DNP, 2015, p. 4).

En DNP (2015, p. 4) se dice que desde 1979, el FEM publica de forma anual el Reporte Global de Competitividad (RGC) y su principal indicador, el Índice Global de Competitividad (IGC), para otorgar una calificación a los países participantes en términos de su competitividad y se calcula bajo una metodología que en términos generales se ha mantenido desde el año 2007. El IGC se construye con base en 114 variables de dos tipos: (a) 34 cuantitativas, que corresponden a datos e indicadores estadísticos tomados de fuentes nacionales o multilaterales, como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional (FMI) u organizaciones del sistema de Naciones Unidas; y, (b) 80 cualitativas, obtenidas con base en la Encuesta de Opinión Ejecutiva que aplica el FEM en coordinación con el grupo de instituciones pares que tiene alrededor del mundo.

El cálculo del índice es posible por un trabajo intenso realizado en todos los países del mundo, por ello la importancia que le otorgan luego, los usuarios y tomadores de decisiones de esta información. Para DNP (2015, p. 4) los resultados del índice global son puntos de referencia para líderes económicos y políticos de todo el mundo en la toma de decisiones de inversión, el planteamiento de estrategias dirigidas al mejoramiento de la productividad y para enfocarse en factores que hacen viable el crecimiento sostenido de las economías.

El WEF calcula el Índice para todos los países del mundo (excepto algunos que no colaboran o son dictaduras absolutas como Corea del Norte). En la tabla 2.3. se muestran las posiciones de dos de los países más competitivos Suiza y Singapur y los demás países, miembros del Acuerdo Transpacífico.

Tabla 2.3.
Competitividad en países de la Alianza del Pacífico

País	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14	2014/15	2015/16
Chile	28	30	30	31	33	34	33	35
México	60	60	66	58	53	55	61	57
Colombia	74	69	68	68	69	69	66	61
Perú	83	78	73	67	61	61	65	69
Suiza	2	1	1	1	1	1	1	1
Singapur	5	3	3	2	2	2	2	2

Fuente: Web www.datosmacro.com/estado/indice-de-competitividad-global

El análisis de las cifras muestra que el Perú no se encuentra en situación envidiable, y salvo en dos periodos, en todos los demás se encuentra rezagado frente a los países socios del Acuerdo Transpacífico.

El Foro Económico Mundial y la consultora Mercer, obtienen el Índice de Capital Humano que evalúa 122 países, representando más del 90% de la población mundial. Este Índice mide el estado del capital humano y los impulsos y obstáculos al desarrollo de una fuerza laboral sana y preparada. En el Informe se presenta una visión global y de largo plazo sobre cómo los países aprovechan su capital humano y cómo desarrollan esta fuerza laboral del futuro, necesaria para hacer frente a las exigencias de las economías competitivas del futuro.

El índice se basa en cuatro pilares y con 51 variables:

1. **La educación;** el acceso, su calidad y sus niveles de realización de resultados a través de los distintos niveles educativos, primario, secundario y terciario, y a través de los distintos grupos por edad.
2. **La salud y bienestar;** que evalúa el estado físico y mental de la población laboral, desde la infancia hasta la edad adulta.
3. **La cantidad y calidad de la fuerza laboral;** tiene como objetivo cuantificar la experiencia, el talento, y los desajustes entre la formación y las habilidades y las necesidades del mercado.
4. **El entorno;** midiendo factores como el marco legal, la infraestructura y otros factores que permiten aprovechar y rentabilizar el capital humano (WEF, 2013, p. 4)

El Índice proporciona un marco global para el capital humano y su evaluación comparativa; destaca los países que son modelos a seguir en la inversión en la salud, la educación y el talento de su pueblo y muestra el entorno en el que estas inversiones se traducen en productividad para la economía. La competitividad es una consecuencia de esta situación virtuosa.

El Perú tiene un largo camino por recorrer para mejorar el desempeño en los pilares básicos que sirven de base para el Índice: Educación, fuerza de trabajo y empleo, salud y bienestar y gestión ambiental. En la siguiente tabla se muestran los

Acuerdo Transpacífico. Los valores negativos indican que se experimentó una caída respecto a la medición anterior. La escala de medición del 2013 fue diferente.

Tabla 2.4.
Indice de Capital Humano

País	2013	2015	2016
Perú	-0.227	68.13	66.31
Chile	0.305	71.80	71.45
Colombia	-0.202	67.63	69.58
México	-0.057	68.50	69.25
Singapur	1.232	78.15	80.94
EEUU	0.920	79.64	78.86
China	0.186	67.47	67.81

Fuente: Adaptación con Datos del WEF, 2016 a, 2016 b, The Human Capital Report

Otra institución internacional que se encarga de elaborar los índices de competitividad es el IMD, institución educativa suiza que presenta cada año el Anuario de Competitividad global (World Competitiveness Yearbook) para una lista seleccionada de 61 países. En el índice se presentan los países clasificados con puntaje que van de 0 a 100. En la tabla 2.5. se muestran los factores elegidos para la formación del índice.

Tabla 2.5.
Factores de Competitividad (Índice del IMD)

Economic Performance (84 criteria)	Macro-economic evaluation of the domestic economy: Domestic Economy, International Trade, International Investment, Employment and Prices.
Government Efficiency (71 criteria)	Extent to which government policies are conducive to competitiveness: Public Finance, Fiscal Policy, Institutional Framework, Business Legislation and Societal Framework.

Business Efficiency (71 criteria)	Extent to which the national environment encourages enterprises to perform in an innovative, profitable and responsible manner: Productivity and Efficiency, Labor Market, Finance, Management Practices and Attitudes and Values.
Infraestructure (116 criteria)	Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business: Basic Infrastructure, Technological Infrastructure, Scientific Infrastructure, Health and Environment and Education.

Fuente: IMD, 2015 b, Methodology and Principles of Analysis

Del índice global del IMD se muestra la ubicación y puntaje de algunos países, para tener una idea de la posición del Perú. Los tres primeros son Estados Unidos, Hong Kong y Singapur para el año 2016.⁴

Tabla 2.6.
Clasificación de algunos países (IMD, 2016)

País	Puesto en el ranking	Puntuación
Estados Unidos	3	97.88
Singapur	4	97.45
Chile	36	67.44
México	45	63.23
Colombia	51	58.29
Perú	54	56.20
China	25	79.35

Fuente: IMD, 2016, The 2016 IMD World Competitiveness Scoreboard

2.3.5.2. Mediciones de competitividad regional

Las organizaciones encargadas de la medición son instituciones públicas o privadas nacionales que procesan la información obtenida de las diferentes regiones siguiendo una metodología similar a las del WEF. Es decir, se ubican grupos de factores

⁴ El **International Institute for Management Development**, o **IMD**, es una de las más importantes escuelas de negocios del mundo, ubicada en la ciudad de **Lausana**, lago de Ginebra en **Suiza**. IMD fue fundada en 1990 a partir de la fusión de dos centros independientes de educación ejecutiva creados por **Alcan** y **Nestlé**: **IMI** Ginebra (1946) y **IMEDE** Lausana (1957), respectivamente.

afines o similares para formar los pilares, se obtiene la información de los agentes económicos y sociales que toman las decisiones en cada región, luego se asigna ponderaciones y se obtiene un valor consolidado que es la media geométrica de índices parciales.

El Instituto Peruano de Economía (IPE) presenta el Índice de Competitividad Regional – INCORE, como parte del esfuerzo por analizar y dar a conocer la realidad económica y social de las regiones del Perú. El objetivo es “Entender la competitividad relativa de las regiones y los factores que la determinan es fundamental para la discusión y decisión de las políticas públicas que deben impulsar el desarrollo regional. El INCORE cuantifica la posición relativa de nuestras regiones a través de seis pilares de competitividad (Entorno Económico, Infraestructura, Salud, Educación, Laboral e Instituciones) cada uno de los cuales está compuesto por varios subcomponentes [...] un total de 47 indicadores” (EPE, 2015, p. 5). Esto permite apreciar e identificar el rumbo que está tomando cada región y, de esta manera, las políticas públicas pueden focalizarse para lograr el desarrollo regional.⁵

El INCORE se apoya en la metodología usada por el Foro Económico Mundial, considerando las restricciones de información existentes a nivel regional. En la tabla 2.7 se presentan los resultados generales para el año 2015. Sin cambios mayores, las diferencias que se muestran, se mantienen en las regiones. Las más desarrolladas y beneficiarias de las oportunidades del TLC con Estados Unidos se encuentran mayormente en la costa. Un dato preocupante es que los niveles de pobreza por encima del 50% o más se encuentra en la mayoría de regiones, sobre todos las menos favorecidas con el TLC. Es como si se hablara de dos países, con diferente desarrollo.

⁵ El Instituto Peruano de Economía (IPE) es una asociación civil de derecho privado y sin fines de lucro, cuyo objetivo es realizar estudios destinados a promover el desarrollo equilibrado y sostenido de la economía de mercado. Los Estudios del IPE tiene por finalidad divulgar los trabajos realizados por profesionales de esta institución o encargados por ella a terceros, con el objetivo de aportar al debate de tópicos económicos relevantes y presentar nuevos enfoques en el análisis de los mismos.

Tabla 2.7.
Índice de Competitividad Regional (INCORE), Año 2016

Región	Ranking	PBI pc (En S/.)	Pobreza		
			0 a 30%	30 a 50%	50% a más
Tumbes	7	11,203	S		
Piura	12	10,081	S	S	S
Lambayeque	8	8,395	S	S	
La Libertad	9	10,753	S	S	S
Ancash	11	14,229	S	S	S
Lima	1	19,626	S	S	
Ica	4	19,173	S		
Arequipa	3	17,974	S	S	S
Moquegua	2	48,390	S		
Tacna	5	18,464	S	S	
Cajamarca	24	7,369		S	S
Huánuco	20	5,703		S	S
Pasco	18	17,049		s	s
Junín	12	9,317	S	S	S
Huancavelica	19	6,840			S
Ayacucho	17	7,507			S
Apurímac	16	5,673			S
Cusco	10	15,902		X	X
Puno	22	6,093		S	S
Loreto	23	8,459		S	S
Amazonas	21	6,812		S	S
San Martín	14	6,129	S	S	S
Ucayali	15	8,121	S	S	
Madre de Dios	6	14,221	S		

Fuente: Elaboración propia (con datos de IPE, INCORE. 2016 Fichas regionales)



El Centro de Competitividad de Centrum, Escuela de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú, publica desde el 2010 el Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP, que compara cuantitativamente el desempeño de las regiones del Perú por medio de 90 variables clasificadas en 25 factores y cuatro pilares, destacando la administración de recursos y la capacidad para aumentar continuamente la

Tesis publicada con autorización del autor
productividad empresarial y el bienestar de la gente.
No olvide citar esta tesis

UNFV

Según Centrum (2010, p. 5) la metodología aplicada es propia y fue desarrollada por los investigadores del Centro de Competitividad, se apoya en estadísticas públicas y encuestas a empresas representativas de cada región, con el objetivo de que el análisis e interpretación de los resultados sirvan como conocimiento útil para la toma de decisiones. Los pilares del Índice son: Economía, Gobierno, Personas, Infraestructura y Empresa.

El Consejo Nacional de Competitividad (CNC) es un ente gubernamental de articulación intersectorial que promueve las mejoras de competitividad en el Perú. En su página web el CNC (2015) anuncia que “se encarga de establecer las líneas prioritarias para el desarrollo de la competitividad en el Perú, define la estrategia, aprueba los planes de acción, adopta las decisiones necesarias para su implementación y supervisa su ejecución”.

En términos de la competitividad, el CNC tiene funciones como la detección de barreras y definición de prioridades estratégicas, el estímulo y seguimiento de programas transversales, evaluación e implementación de políticas de competitividad.⁶

EL CNC publica el Índice de Competitividad Regional (ICR) apoyándose en lineamientos estratégicas como el Desarrollo productivo y empresarial; CIT (Ciencia, tecnología e innovación); Internacionalización; la Infraestructura para transporte y logística; TIC (Tecnología de información y comunicación); Capital humano; la facilidad para negocios; recursos y energía. Estas líneas estratégicas corresponden a lo que en otros índices se denominan Pilares de la competitividad.⁷

Al parecer, la ubicación en la tabla es natural, con o sin TLC. No es la carencia de recursos naturales, porque todas las regiones disponen de alguna clase de ellos, sino la forma como se combinan los factores productivos para aprovecharlos. Se nota que destacan las regiones de la costa, pero aún entre las regiones competitivas existen disparidades lo que implica que aún existe mucho trabajo para el CNC, organismos privados y otras instituciones que se encargan de promover y monitorear la

⁶ En la página Web del CNC se menciona una enorme cantidad de propósitos, objetivos y planes; los cuales de ser realizables y realidad en un 50% nada más, habrían elevado considerablemente el nivel de competitividad nacional y de las regiones. La realidad demuestra que el CNC así como el Acuerdo nacional sugieren propósitos ambiciosos, pero no existe voluntad ni capacidad de acción concreta.

⁷ Líneas estratégicas, pilares de competitividad u otros términos. El objetivo es captar a través de las variables que definen la competitividad, directa o indirectamente, según la teoría y estudios académicos destacados y relevantes.

competitividad. En la tabla 2.8. se muestran los resultados con un ordenamiento por regiones naturales (CNC, 2013) .

Tabla 2.8.
Índice de Competitividad Regional (ICR)

Región	2007/2008	2008/2009	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
Regiones de la Costa							
Lima	0.69	0.72	0.73	0.75	0.78	0.68	0.7
Arequipa	0.61	0.66	0.68	0.71	0.72	0.66	0.65
Moquegua	0.6	0.64	0.67	0.7	0.72	0.65	0.68
Ica	0.6	0.64	0.64	0.66	0.71	0.64	0.66
Tacna	0.5	0.61	0.6	0.66	0.64	0.58	0.61
Lambayeque	0.45	0.49	0.5	0.5	0.5	0.5	0.52
Tumbes	0.45	0.47	0.49	0.51	0.52	0.51	0.59
La Libertad	0.42	0.44	0.47	0.49	0.51	0.48	0.49
Ancash	0.38	0.38	0.42	0.43	0.46	0.44	0.46
Piura	0.38	0.41	0.44	0.45	0.48	0.44	0.44
Regiones de la Sierra							
Junín	0.38	0.41	0.44	0.46	0.47	0.44	0.46
Cusco	0.34	0.36	0.4	0.41	0.42	0.43	0.45
Pasco	0.32	0.34	0.37	0.4	0.4	0.39	0.39
Ayacucho	0.26	0.29	0.34	0.34	0.34	0.35	0.38
Puno	0.26	0.28	0.31	0.33	0.34	0.36	0.37
Cajamarca	0.22	0.24	0.28	0.31	0.33	0.32	0.32
Huánuco	0.19	0.23	0.24	0.28	0.3	0.27	0.31
Apurímac	0.18	0.21	0.27	0.29	0.31	0.3	0.35
Huancavelica	0.15	0.17	0.21	0.24	0.26	0.27	0.28
Regiones de la selva							
Madre de Dios	0.33	0.38	0.43	0.42	0.43	0.44	0.45
San Martín	0.28	0.33	0.35	0.37	0.36	0.38	0.38
Ucayali	0.28	0.31	0.34	0.35	0.36	0.35	0.36
Amazonas	0.23	0.24	0.29	0.29	0.3	0.29	0.31
Loreto	0.22	0.26	0.27	0.29	0.29	0.29	0.31
Fuente: Adaptación con datos de www.cnc.gob.pe/Indicexregiones							

2.4. Tareas pendientes en relación a la competitividad

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

2.4.1. Rol del Estado en la competitividad

El Estado tiene tareas pendientes obligatorias que cumplir en el contexto de los TLC para formar, mantener y desarrollar la competitividad a nivel nacional y regional. En todas las tareas debe ser proactivo, ya que nada de lo que menciona a continuación viene dado por la naturaleza, y aunque se necesita de la participación de los demás agentes económicos, el liderazgo, y transparencia y convicción demostrada desde el Estado aseguran o aumentan la posibilidad de participación.

Las siguientes tareas corresponden a características encontradas en países que son competitivos de hecho y por derecho en el mundo actual.⁸

2.4.1.1. Creación de institucionalidad

La institucionalidad es un factor de peso para el crecimiento y el desarrollo de la competitividad que permita sostener ese crecimiento en el tiempo. Los países que tienen éxito en el comercio mundial se caracterizan por el alto nivel de institucionalidad.

Tomaney (2012, p. 111) afirma que el papel de las instituciones en la formación de las regiones y la promoción (u obstáculo) del desarrollo regional es crítico y puede enfocarse desde cuatro dimensiones: i) La geografía humana, donde la región es considerada como una construcción social que adquiere una forma territorial y simbólica como preludio a la creación de instituciones; ii) Las e 'variedades de capitalismo' (y sus críticos) y las formas en que el desarrollo económico está conformado por arreglos institucionales nacionales (y subnacionales), iii) La región se analiza desde la óptica de la "buena gobernanza", o la responsabilidad y la eficacia política democrática de (varios niveles) las instituciones políticas; iv) La economía política del crecimiento tiene un 'giro institucional', en el que las instituciones son vistas como la el conjunto de estructuras de incentivos que producen patrones de desarrollo dentro de los países y entre ellos.

⁸ Un ejemplo es Singapur, país que apenas cuenta con territorio pero con liderazgo, visión y decisión logró construir los fundamentos de la competitividad: Fuerte institucionalidad, capital humano de primer nivel, infraestructura competitiva, etc. entre otras.

2.4.1.2. Desarrollo y estímulo de la innovación

Las necesidades y gustos de los consumidores cambian continuamente, y el país que no produce de acuerdo a estas necesidades, se queda rezagado frente a los demás. Para esta es necesario tener un clima que favorece y protege la innovación en todo nivel, tanto para las grandes empresas ya establecidas como para los nuevos empresarios, emprendedores y pymes.

Bajmocy y Elekes (2013, p. 9) afirman que la innovación es un elemento importante del éxito regional. El aumento de los rendimientos inducidos por la innovación pone en posición más ventajosa a las regiones que auspician la innovación. Amartya Sen muestra que existe un vínculo entre el rendimiento de la innovación y el éxito regional; así se puede interpretar el éxito regional como el bienestar de los residentes locales y el bienestar como la expansión de las capacidades en la región. Se requiere sólo el aumento de la capacidad de introducir innovaciones y difundirlas.

2.4.1.3. Formación de la capacidad de resiliencia y reducción de la vulnerabilidad

El mundo es caótico, impredecible y las circunstancias que generan una bonanza comercial son temporales y cambiantes, pueden ser adversas o favorables. Para aprovechar los tiempos buenos, se necesita tener operativos los factores y condiciones que estimulan la competitividad; para épocas difíciles se necesita resiliencia y planes de contingencia. No se trata solo de resistir y esperar un cambio, sino de responder adecuadamente.

Graziano (2013, p. 44) estudió en las provincias italianas, el marco teórico del concepto multidimensional llamado "vulnerabilidad de un sistema local" como una combinación de factores de fragilidad y resiliencia. Existen elementos de la organización de un sistema local, en sus dimensiones económicas, sociales y ambientales, que afectan su capacidad de exposición a los efectos negativos generados por un evento perturbador y la capacidad para responder y para regenerarse. La vulnerabilidad es el resultado de la combinación de estos factores que influyen en la probabilidad de un sistema local a sufrir cambios negativos como resultado de la ocurrencia de un evento o choque exógeno. Algunos atributos de resiliencia son la

apertura al entorno externo, la diversificación estructural, la disponibilidad de recursos, dependencia o independencia estructural, redundancia funcional, la estrategia de adaptabilidad”.

2.4.1.4. Formación de capital humano

El factor humano es el recurso más importante de un país, que se manifiesta en su máxima expresión en las capacidades y competencias técnicas o laborales y en los valores y principios que aplican en el diario vivir, como indicadores de una sociedad superior. Países con capital humano altamente calificado y respetuoso del pacto social implícito tienen mayores probabilidades de mantenerse en el comercio, en circunstancias favorables o adversas.

Según Herbst y Rok (2013, p. 51), muchas investigaciones muestran que las acciones del capital humano y la calidad de éste tienen un impacto significativo en el crecimiento de una región. La inversión en formación de capital humano (educación), y la movilidad interregional de los individuos con estudios superiores son determinantes importantes del potencial económico regional.⁹

2.4.1.5. Formación y desarrollo de clúster

El Perú no tiene un número significativo de grandes empresas con capacidad suficiente para formar una masa crítica de exportaciones para ingresar al mercado de Estados Unidos o cualquier otro; las empresas son mayormente Pymes cuyas capacidades de producción y negociación son limitadas, por ello, las alianzas entre ellas para compartir información, recursos, tecnología es la clave del éxito. Estas asociaciones se llaman clúster, cuya funcionalidad está demostrada en otros países.

Hervas-Oliver y Albors-Garrigos (2013, p. 52) muestran que para la gestión del desarrollo, es necesario el conocimiento, que puede ser incremental, iniciado por acción

⁹ La economía en transformación de Polonia proporciona una valiosa evidencia sobre cómo el cambio hacia una economía de mercado afecta a la demanda de la educación, el desarrollo de las instituciones educativas y la movilidad espacial de los miembros calificados de la fuerza de trabajo.

de los competidores; o conocimiento de ruptura o revolucionario. Cada conocimiento determina un tipo diferente de impulsos en la formación de clústeres.

Schettini y Azzoni (2015) encontraron que los niveles de concentración a comienzo del SXXI eran iguales a los niveles tradicionales, que no existía evidencia importante de cambios en la concentración regional en Brasil luego de la estabilización de la economía y el mayor grado de apertura; pero identificaron interesantes casos de alta productividad fuera del área central manufacturera, especialmente las actividades agroindustriales.

Esta situación es semejante a la que corresponde al Perú, donde antes y después de la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos las regiones de la costa tienen el predominio absoluto en el desarrollo industrial, competitividad y productividad, sobretodo en el sector agroindustrial. Estas regiones son las que tiene más opción de aprovechar las oportunidades del TLC con Estados Unidos o cualquier nuevo acuerdo firmado.¹⁰

2.4.1.6. Política de desarrollo regional

Shevshenko (2013, p. 140) indica que el mundo volátil contemporáneo es necesaria la planificación de mediano plazo para el país y sus regiones. Un mecanismo de planificación es la estrategia para el desarrollo social y económico de una región. La estrategia es el conjunto de metas y cierto esquema de cómo llegar a ellos. Hay 27 estrategias regionales (de acuerdo con el número de regiones) para Ucrania, que en la actualidad, son el único documento instituyente que proporciona la base para el desarrollo regional. La mayoría de estas estrategias se desarrolló entre 2006-2008, por lo tanto, hay una necesidad en su replanteamiento y renovación.

¹⁰ En una reunión de la OECD se analizó diferencias en productividad y capacidad innovadora de las regiones en Brasil y Rusia, y se discutió la adecuación de las medidas actuales de habilidades e innovación usadas en los países emergentes y en países de la OCDE. Se quería saber cuáles eran las habilidades que describen mejor la competitividad en las economías emergentes, y si existía información suficientemente amplia como para identificar el potencial económico de las regiones en los mercados globales. También es importante conocer que factores políticos e institucionales contribuyen a configurar las redes de innovación locales. Un objetivo también fue averiguar si las regiones son los impulsores de la competitividad.

Para Ucrania, así como para el Perú, la renovación de las estrategias debe tener en cuenta la superación de los estrechos intereses de regiones separadas y la aplicación de una estrategia estatal de desarrollo regional. La estrategia debe contener los objetivos comunes de desarrollo para todas las regiones. Estos objetivos pueden ser: Mantenimiento de la estabilidad de economía regional, la formación de la estructura multisectorial de la producción, refuerzo de parámetros del desarrollo sostenible, proporcionando uniformidad en el desarrollo de los territorios interiores.

2.4.1.7. Desarrollo de la identidad y marca país

Para Fahmi (2013, p. 35), la idea de la clase creativa ha inspirado al mundo de los académicos y los políticos en busca de alternativas para la política regional. La economía creativa podría ser una opción para fortalecer la competitividad de las regiones. Además del seguimiento de las buenas prácticas en varias ciudades, el gobierno nacional debe fomentar la economía creativa mediante la promulgación de políticas nacionales y la reestructuración de la organización de ministerios. Al mismo tiempo, se desarrollan las industrias creativas que aumentan la competitividad en algunas ciudades, como respuesta a la imposibilidad de desarrollar la producción en masa, y convocar a las inversiones directas a esas ciudades.

2.4.1.8. Desarrollo de la productividad

Roman y Morey (2013, p. 6) señalan que el Perú tiene una estructura empresarial polarizada, con un núcleo de grandes y pequeñas empresa formales que hacen un gran aporte al PBI, que tienen grandes capacidades y recursos para la innovación, pero que no representan más del 3% de las empresas. El resto, son empresas pequeñas y formales, con gran participación en el empleo pero mínimo aporte al PBI, con baja productividad y grandes dificultades en términos de innovación y desarrollo.

Respecto a la inversión en Investigación y desarrollo, así como de la situación de la ciencia, tecnología e innovación y la relación con la competitividad nacional, Roman y Morey (2013, p. 6-8) indican que hasta julio del 2013, las políticas para la promoción de la ciencia, tecnología e innovación no tuvieron la prioridad necesaria. Los países

desarrollados invierten entre 2 y 4% del PBI en investigación y desarrollo, según United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization Institute for Statistics (2009); en el Perú, esta inversión es baja y estática frente a otros países donde hubo un aumento.

Según Regional Network on Science and Technology Indicators (RICYT), en el 2004 se invirtió en el Perú el 0.14 por ciento del PBI, debajo del promedio latinoamericano que fue de 0,5 por ciento. Los países de la OCDE invierten 2.2% del PBI en promedio. Roman y Morey (2013, p. 8) señala que en el 2004, esta inversión fue realizada por instituciones educativas superiores (38.1 %), empresas (29.1%), gobierno (25.6 %) y organizaciones privadas no lucrativas (7.1 %). Esto indica la ausencia de enlaces entre instituciones, así como entre la industria y la universidad.

Un indicador crítico es el número y contenido de publicaciones científicas y patentes. La mayoría no genera innovación en negocios, aspecto que es crítico para la productividad y competitividad de un país. En algunas universidades y centros de investigación se protege el derecho de autor como una herramienta para la innovación, pero los recursos y el personal necesario están aún fragmentados, y existen grandes brechas respecto a la competitividad nacional. Por otra parte, la evidencia internacional muestra que el Perú ya debe estar en la “nueva economía del conocimiento”, para lo que necesita identificar qué sectores tienen ventajas competitivas para desarrollar las estrategias que permitan aprovechar este conocimiento con los mayores beneficios posibles.

2.4.2. Rol de las regiones en la competitividad

Según Sern (s/f, p.47) el fracaso de las reformas “neoliberales” en América Latina sugeridas por el “Consenso de Washington” en 1989, llevó a Chile a intentar una reforma con un plan económico-institucional llamado “Consenso de Chile”, que le permitió mejorar el desempeño económico y alcanzar un nivel de desarrollo significativo. Chile, como el Perú, está dividido en regiones, con la diferencia de que en nuestras regiones existe mucha disparidad, arbitrariedad de gobiernos, caciquismos o rebeldes que navegan contra la corriente.

En el Consenso de Washington se sugería postulados macroeconómicos que, por consenso debían ser adoptados necesariamente por los países emergentes, especialmente los latinoamericanos, para el crecimiento sostenido. Para el Perú es mejor implementar el “Consenso del Perú”, emulando a Chile. Los actores políticos relevantes deberían adoptar una posición común con reglas de gobierno nacional y regional que permitan la previsibilidad de las acciones.

La descentralización, anhelo permanente y postergado, no ha tenido resultados satisfactorios en términos políticos, sociales, económicos y de integración. En vez ser parte de un país, se observa el comportamiento de islas separado y antagónico, con oportunidades limitadas que desaprovechan o rechazan la posibilidad de integración real. La forma en que se realizó la regionalización no tuvo en cuenta las condiciones que las Constituciones políticas de 1979 y 1993 proponían para ello.¹¹

Según Alcabés (2007, p. 66) La Ley de Reforma Constitucional (Ley 27680), del 6 de marzo de 2002, estableció el nuevo texto del Capítulo XIV del Título IV de la Constitución de 1993. El artículo 190 dispone que las regiones se formen a partir de áreas contiguas que tengan integración histórica, cultural, administrativa y económica, así será posible formar unidades geoeconómicas viable.

La distribución actual solo mantiene el antiguo esquema departamental sin tener en cuenta las condiciones básicas presentadas en las dos últimas constituciones. El apresuramiento obligó a tomar una decisión errada, cuyos efectos negativos se notan ahora. La competitividad es dispar y en términos generales, no se acerca al nivel de los países desarrollados (incluido Chile).

Alcabés (2007, p. 68-69) propone algunos criterios para formar regiones que se acerquen más al espíritu constitucional: Unión de áreas de costa, sierra y selva para disponer de más y más variados recursos que faciliten el desarrollo sostenible, a la

¹¹ La Constitución de 1979 (en el Capítulo XII: De la descentralización, gobiernos locales y regionales, parte del Título IV: De la Estructura del Estado) estableció en su artículo 259: «Las regiones se constituyen sobre la base de áreas contiguas integradas histórica, económica, administrativa y culturalmente. Conforman unidades geoeconómicas.». La Constitución de 1993 señala en su artículo 190: «Las Regiones se constituyen por iniciativa y mandato de las poblaciones pertenecientes a uno o más departamentos o condados».

existencia de vías de comunicación que unan las regiones-departamentos actuales, la posibilidad de formación de dos o más polos de desarrollo como base para el futuro desarrollo regional y nacional. También reorientar el gobierno y facultades en las regiones para encauzar los esfuerzos en una dirección común. La experiencia chilena demuestra que para que la economía de mercado sea sustentable y se profundice en el mediano y largo plazo, debe regir un estado de derecho que muestre una previsibilidad de determinadas reglas.

Las regiones deben realizar las tareas que competen al gobierno central, aunque en menor escala y adaptadas a la situación específica de la región. No se trata de repetir lo que el gobierno central planea para el país en conjunto; se supone capacidad de gestión, innovación creatividad y alineamiento con una visión y políticas regionales.

2.5. Perspectivas de la competitividad nacional y regional

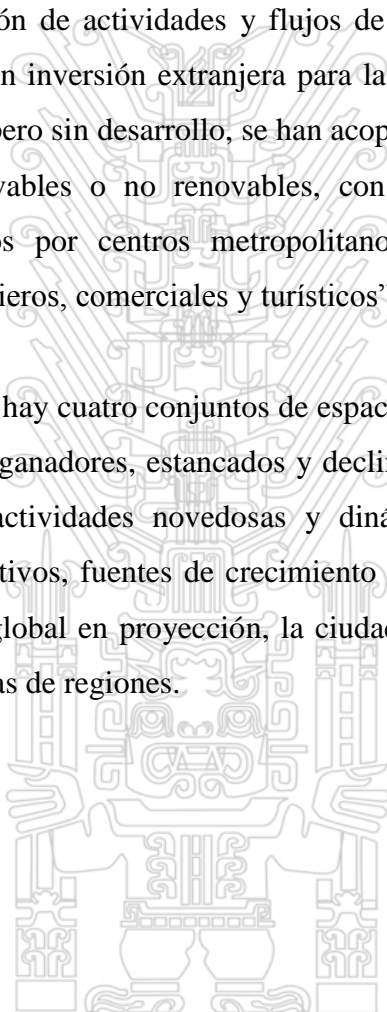
El TLC ofrece las oportunidades y la única forma de aprovecharles plenamente es creando y manteniendo altos niveles de competitividad. En el Perú, las diferencias en potencial, recursos y gestión en las regiones crean diferencias que sólo se pueden superar si existe coordinación entre el gobierno central y los gobiernos regionales en base a una meta común. Tarea imposible a corto o mediano plazo aunque factible en el largo plazo. Estas disparidades muestran porque sólo algunas regiones parecen ser ganadoras con estos acuerdos, mientras otras no tienen la posibilidad ni la oportunidad de incorporarse al grupo beneficiado.

Novoa (s/f) señala que el Perú está relacionado con muchos países; tiene acuerdos económicos de complementación económica y tratados de libre comercio; está presente en instancias internacionales, regionales y subregionales, apoya la seguridad internacional, promueve la Cumbre para combatir el hambre y la pobreza; fue sede de eventos globales como la Cumbre ALCUE y Cumbre APEC, el 2008; las exportaciones primarias le ayudaron a mejorar sus índices macroeconómicos, ya destacar por su dinamismo económico, pero mantiene desequilibrios o desigualdades en la distribución del ingreso”.

La globalización introdujo cambios significativos en la estructura económica y la organización territorial; lo que ocurre en el mundo se refleja en las regiones, especialmente en los espacios regionales que son las ciudades que lideran en las regiones. Para Novoa (s/f) en el Perú, Lima y las mayores ciudades regionales (Arequipa, Trujillo, Chiclayo, Piura, Cajamarca, Huancayo, Cusco, Iquitos, entre otras) tienen influencia en sus territorios adjuntos.

Estas ciudades atraen inversiones (servicios y sector industrial), albergan centros especializados y redes de actividades en la industria, comercio, cultural y facilitan una alta concentración de actividades y flujos de capital e información. Las ciudades más dinámicas atraen inversión extranjera para la industria. Para Novoa (s/f) las regiones con crecimiento pero sin desarrollo, se han acoplado a la economía mundial con recursos naturales renovables o no renovables, con procesos exportadores de industria liviana y enlazados por centros metropolitanos articulados a través de actividades y servicios financieros, comerciales y turísticos”

Novoa (s/f) indica que hay cuatro conjuntos de espacios regionales, entre los que encuentran los convergentes, ganadores, estancados y declinantes. La capital, Lima, es lugar de concentración de actividades novedosas y dinámicas como los servicios financieros, esquemas productivos, fuentes de crecimiento y un gran mercado urbano; por eso se considera ciudad global en proyección, la ciudad globalizada. En la figura 2.2 se observan estas categorías de regiones.



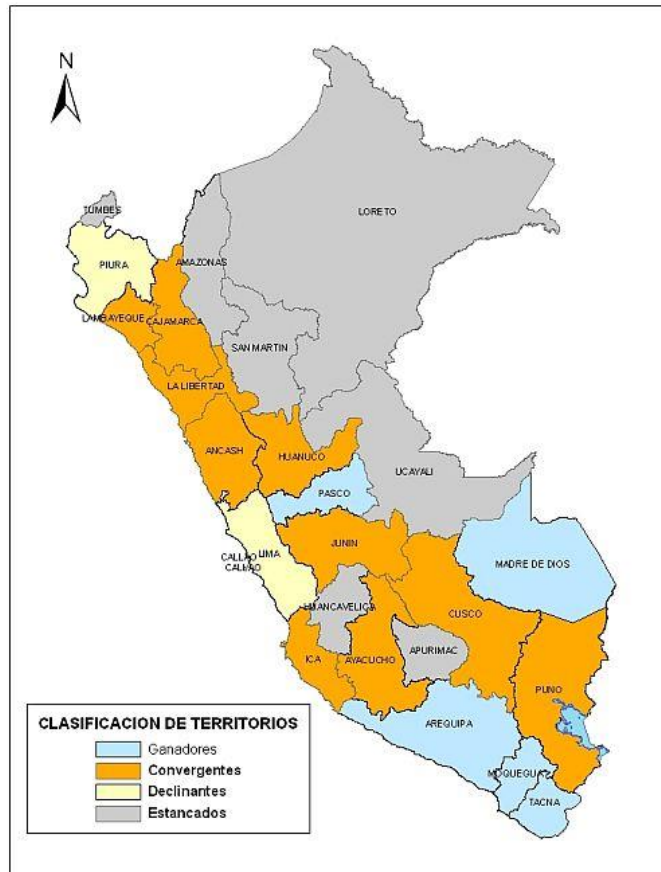


Figura 2.2. Nivel de clasificación de las regiones
 Fuente: Novoa Goicochea s/f, la globalización en el Perú

2.6. Marco conceptual

La preocupación por los efectos de los Tratado de Libre Comercio fue materia de estudios hace algunos años. Zechner (2002) realiza un estudio sobre el impacto potencial del TLC de Estados Unidos sobre Chile. Aunque no es el Perú, pero los supuestos en que se basa permitirá entender porque si bien el TLC para Chile se considera positivo, más adelante se descubrió que no lo era tanto, más aun para el Perú, con menores condiciones competitivas, donde se ha descubierto que el crecimiento y beneficios han sido menores a los esperados, no necesariamente por la mala voluntad de los americanos o las sutilezas del acuerdo, sino porque el país no ha logrado desarrollar las capacidades competitivas que le permitirían aprovechar este acuerdo, La debilidad competitiva se entiende a nivel nacional y a nivel regional, de modo que en el último caso, la enorme distancia entre las regiones más y menos competitivas hacen

Por ello, Zechner (2002) afirmaba que:

en las últimas décadas, se ha visto un cambio dramático en las políticas comerciales de América Latina. Muchos países han acordado moverse en dirección de políticas comerciales menos proteccionistas y han implementado políticas más liberales. Actualmente, la discusión se concentra en la forma como abrir las economías al mercado internacional. Existen varias estrategias: liberación del comercio multilateral o unilateral, acuerdos de comercio preferencial (PTA, Preferential Trade Agreements), liberalización en el contexto de uniones comerciales.

La incertidumbre sobre el futuro de las rondas comerciales bajo la sombra de la Organización Mundial de Comercio, OMC, plantea preguntas sobre si las negociaciones comerciales multilaterales son las más apropiadas para resolver los problemas del comercio internacional..

Los años 90 fueron testigos de un repentino aumento de los acuerdos comerciales regionales. Muchos países desarrollados y no desarrollados son miembros de acuerdos de integración regional, y muchos pertenecen a más de uno. Se cuenta con los acuerdos para Sur-sur como el MERCOSUR, el acuerdo de Libre Comercio ASEAN (Asociación de naciones del Sudeste asiático), los PTA Norte Sur como el NAFTA (Acuerdo de Libre Comercio de Norteamérica)

El aumento de la PTA ha enfocado la atención en el impacto en la economía, un PTA afecta al bienestar de los países miembros y no miembros, no sólo influye en el tamaño, dirección y composición del comercio y la inversión de los países miembros, también los patrones de comercio e inversión mundiales.(p. 2- 3).

Para el momento en que se avizoraba la posibilidad de los Tratados con Estados Unidos Chile ya tenía un buen desempeño económico, por lo que el optimismo y la confianza eran importantes factores

Para Estados Unidos Chile es el socio más atractivo para la integración en América latina, su economía sólida y las altas tasas de crecimiento en la década de los 90 lo ponen al frente de las economías no desarrolladas. La clave para el crecimiento sostenido en Chile ha sido el impresionante desempeño de la industria exportadora. Dos décadas atrás Chile era conocido por la sus minas de cobre. Actualmente exporta una gran variedad de productos, que incluyen fruta fresca, pescado, productos forestales, vino. Adicionalmente a la liberalización comercial unilateral, Chile ha promovido activamente la política de integración económica en la década pasada para sostener su economía orientada a las exportaciones.(Zechner, 2002,p. 3)

Zechner concluye que “Estados Unidos es el socio más importante para la integración, por el tamaño mercado, por el impacto de las inversiones o comercio bilateral, la estabilidad de su ambiente macroeconómico, ha sido el más grande mercado de exportación para Chile, y la principal fuente de importaciones e inversiones en las últimas décadas, de modo que hay muchos beneficios y pocos efectos colaterales negativos en este acuerdo” (Zechner, 2002, p. 191)

Zechner (2002) dice que el TLC con Estados Unidos promete beneficios sustanciales, que aceleran el desarrollo económico, con beneficios por largo periodo de tiempo mientras los costos se concentran al inicio del proceso. “Si el TLC se implementa con éxito, estos costos se diluirán en el tiempo por los efectos positivos que genera el crecimiento y se logra cumple objetivos económicos y sociales” (p. 192)

Desde el enfoque de la creación de comercio y la diversificación, el impacto fue mínimo, ya que Chile trabajaba en una política comercial de liberación unilateral desde hace dos décadas y media, ya ha incurrido en los costos que debe asumir un país no desarrollado y la mayoría de sus sectores económicos están expuestos a la competencia. Quizás la producción se traslada de algunos centros de bajos costos a los de altos costos en EEUU, lo que resultaría en una pérdida de bienestar. El potencial para la diversificación del comercio depende de las algunas reglas de origen. Puede usarse para mantener a productores ineficientes de Estados Unidos de los competidores chilenos, pero reglas muy estrictas harían daño a la competitividad chilena porque haría que sus

productores asuman costos mayores pues para producir y calificar para el acceso preferencial, deberían usar insumos americanos.

La evaluación de pequeñas economías emergentes como la peruana y chilena, inmersas en la arena global, desde un punto de vista puramente local (homed based; Porter, 1992) tendría un enfoque bastante limitado y poco útil, por ello el diamante nacional de Porter es insuficiente para dicho propósito (Moon, Rugman y Verbeke, 1998: 135, citado por Peña Vinces, 2009: p.1). Se propone el enfoque global que incluye el mercado local y extranjero y por ende, la evaluación desde la perspectiva del doble diamante de la competitividad internacional propuesta por Moon, Rugman y Verbeke, (1998) y Moon y Lee (2004: 138).

El doble diamante generalizado es un desarrollo del “doble diamante” introducido por Rugman y D’Cruz que sirve para mejorar el modelo del doble diamante en el análisis de cualquier economía pequeña. El modelo fue desarrollado por Moon, Rugman y Verbeke (1995), para superar debilidades del modelo de diamante de Porter (1990), incorpora las actividades de las multinacionales y del Gobierno dentro del modelo, no como parámetros exógenos. El doble diamante tienen las mismas variables planteadas por Porter (condición de la demanda, condición de los factores, sectores conexos y de apoyo, y la estrategia estructura y rivalidad) pero se diferencia en su aplicación; el análisis en contexto local y extranjero, la suma de los dos mercados constituyen el denominado doble diamante (Peña Vinces, 2009, p. 3). La figura 2.3. muestra esta propuesta.

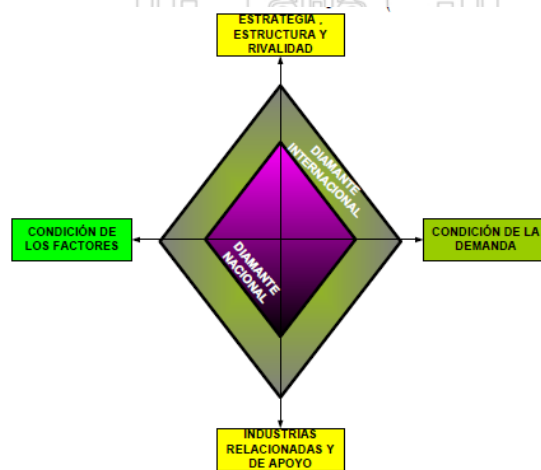


Figura 2.3. Doble diamante generalizado, nacional e internacional

Fuente: Peña Vines, 2014, p. 3

Cuando se evalúa el doble diamante de Chile (figura 2.4) se observa que Chile forjó su desarrollo económico internacional en función de los mercados extranjeros, ya que su diamante internacional es más grande que el diamante local.

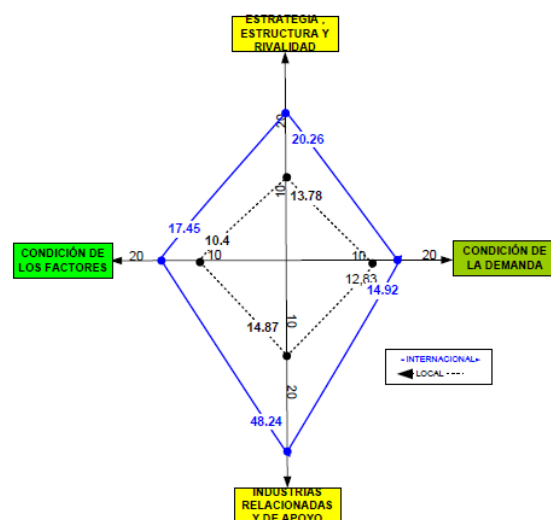


Figura 2.4. Doble diamante de Chile

Fuente: Peña Vines, 2014, p. 10

Con los mismos criterios de análisis comparativo, al observar el doble diamante de Perú, se puede decir que construyó su desarrollo económico internacional en función del mercado local, por lo que el diamante local es más grande. “Es decir que Perú construye su ventaja competitiva tanto local como internacional en función de recursos locales (dotación de recursos: agua, tierra, mano de obra barata, etc.) (15.75). y en la demanda local (8.54). Mientras que Chile construye su ventaja competitiva sobre su industrias locales (14.87) e internacionales, y sobre su capacidad que tiene ésta para rivalizar en el extranjero. Además de ello su demanda extranjera también cumple un papel decisivo relevante (14.92)” (Peña Vines, 2014, p. 11)

Hay que resaltar el papel del gobierno Chileno en la internacionalización de sus industrias, complementado con la estructura del país (20.26) (i.e. inversiones en carreteras, puertos); en el Perú se ha descuidado este factor.

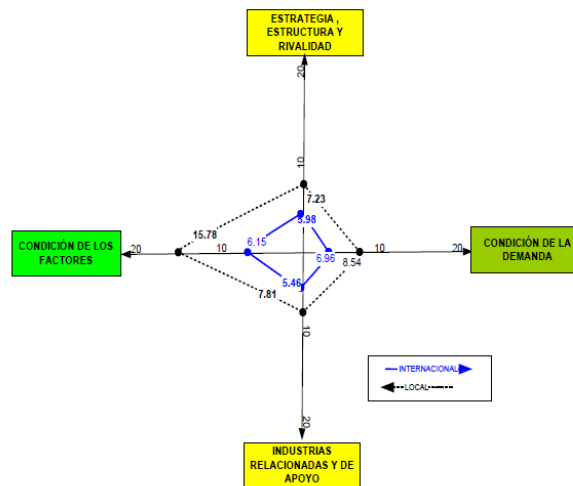


Figura 2.5. El doble diamante del Perú
Fuente: Peña Vines, 2014, p. 11

Simunkova (2012) analiza la liberalización del comercio Implementado en forma de TLC entre el Perú y los EE.UU y su efecto sobre el bienestar de diferentes grupos de los individuos. En un entorno económico con fuertes desigualdades en el ingreso, evalúa los efectos de la liberalización por separado para diferentes muestras de nivel de ingresos. Para ello, compara grupos de personas ocupadas en sectores que ya estaban liberalizados por otros acuerdos antes de la apertura del mercado en 2009 y grupos recientemente afectados por el TLC. En el trabajo de campo analizó datos del panel de encuestas de hogares; los resultados sugieren que la liberalización comercial afectó positivamente a la población más rica, aunque también para los producían para el consumo interno; pero no ha probado si el impacto es similar para los productos orientados a las exportaciones.

Simunkoba (2012, p. 28) considera que es cierto que el crecimiento económico tiene una influencia positiva en la reducción de la pobreza en el largo plazo, en el corto plazo el efecto no está claro, especialmente para los pobres pues el efecto de la liberación comercial “puede incluso ser perjudicial ya que los consumidores nacionales prefieren las importaciones en la demanda, a expensas de los productores nacionales y su fuerza laboral”. Al parecer, el crecimiento fue causado por la abolición de aranceles de importación, pero como el tipo de interés disminuyó desde 2009, es posible que la liberalización pudo haber tenido un efecto positivo sobre el crecimiento, independientemente del mercado.

Marsalis (2013) describe uno de los factores que explican la baja competitividad del Perú al afirmar que

El Perú tiene una de las economías más informales del mundo [...] El término informalidad económica se utiliza para describir todas las empresas y la actividad productiva que ocurre fuera de la protección legal y social del gobierno. En los años noventa, el Perú se sometió a una serie de reformas legales y regulatorias para hacer su mercado formal más accesible por la población. Una amplia base de la sociedad peruana antes de los noventa participó en un sistema extralegal. Los sistemas extralegales se refieren a todos los activos, entidades y productividad que se producen fuera del sistema legal formal [...] la creación de un sistema formal de derechos de propiedad. Los terrenos extralegales-invasiones- se convirtieron en activos formales que podrían ser utilizados como garantía en la banca formal del Perú. (p. 2-3)

A pesar del éxito de las reformas en la propiedad, la informalidad persiste a gran escala sugiriendo que existen otros factores más allá de las leyes y regulaciones, que mantienen y dan energía al sistema informal. Marsalis (2013, p. 2) opina que la informalidad en el Perú es el resultado de una fuerte red que actuó como red de seguro social y proveedor de oportunidades de trabajo para los excluidos de la formalidad, desempleados y migrantes rurales hacia las ciudades, especialmente Lima. Las redes informales familiares y grupos de confianza explican porque la informalidad sigue ajena a las leyes y regulaciones para la formalización. Más del 70% de trabajadores formales y empresas citan a la competencia del sector informal como el mayor desafío para sus negocios.

Cea Novoa (2012, p. 2) en su estudio de la relevancia del TLC para Chile, analizó los acuerdos comerciales con el cálculo de tasas de crecimiento promedio anuales, donde el período utilizado se dividió en pre y post entrada en vigencia del acuerdo, comparar estos períodos y ver si realmente hubo impacto positivo de los acuerdos firmados sobre el nivel de exportaciones de productos manufacturados. Luego, una regresión econométrica permite analizar si los TLC son relevantes para las exportaciones de productos manufacturados de Chile. Para los sectores seleccionados y analizados en detalle, las conclusiones no son muy alentadoras, pues sólo algunos de

estos sectores mostraron incrementos de sus exportaciones, aunque estos incrementos no necesariamente pueden relacionarse exclusivamente con los acuerdos comerciales.

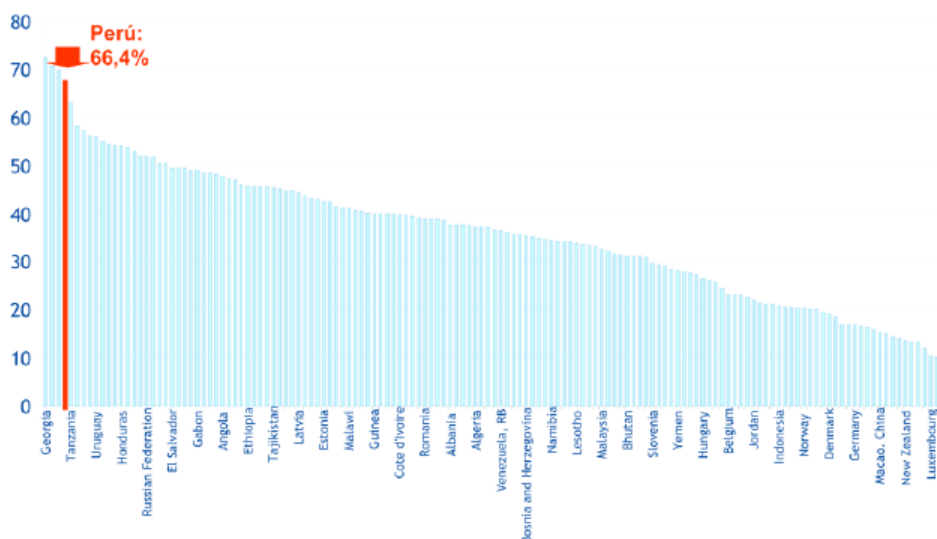
Se analizaron para el período 1991-2011, los TLC con Estados Unidos, China, Perú, México y Unión Europea, además del ACE con el Mercosur, para ver si estos acuerdos tuvieron impacto positivo en las exportaciones de productos manufacturados y si Chile logró incrementar su canasta de productos exportados con la entrada en vigencia de estos acuerdos comerciales.

Por el lado de la canasta exportadora de productos manufacturados, se descubrió evidencia de la escasa diversificación de este tipo de productos en la canasta exportadora de Chile, situación que no cambió a pesar de los acuerdos comerciales suscritos. Según la clasificación de los 17 sectores en que se agruparon las exportaciones manufactureras, sólo 5 de ellos representaban el 84,3% de las exportaciones en el año 1991, equivalente al del año 2011, donde estos mismos 5 sectores representan el 85,2% de este tipo de exportaciones.

Para los cinco sectores seleccionados y analizados en base a la tasa de crecimiento promedio anual, tampoco hay conclusiones alentadoras, porque sólo algunos mostraron incrementos de sus exportaciones con la vigencia del TLC, aunque no necesariamente por impacto de los acuerdos comerciales. Es posible que la desgravación parcial explique los resultados, pero si se compara con otros TLC como el de la Unión Europea y México, es realmente una herramienta positiva en el aumento de las exportaciones. Para Chile, “con Estados Unidos, China y Perú, es más difícil concluir que el TLC ha influenciado positivamente en las exportaciones de este tipo de productos hacia estos países, ya que pese a los aumentos en el nivel exportado, estos no son tan significativos como en el caso anterior”; por ello haya que reforzar los sectores en los que hay mejores resultados. Para mejorar su canasta exportadora manufacturera, Chile debe tener en cuenta que “para afrontar estos desafíos se debe considerar otras políticas públicas que se podrían desarrollar para fomentar el aumento de estas exportaciones como, por ejemplo, elaborar estrategias para disminuir el costo de flete de nuestras exportaciones o planes para mejorar nuestros pasos fronterizos, entre otras.

(Cea, 2012, p. 78-79)

Marsalis (013, p. 14) plantea que además de la informalidad económica existe el desafío de la baja inclusión financiera, pues la participación peruana en el sistema bancario formal es una de las más bajas de América. Otro desafío es el crédito informal, por lo que plantea la tesis de que la informalidad económica ha creado un sistema de crédito informal endógeno. La figura 2.6. muestra la posición del Perú en el porcentaje de informalidad.



Source: BBVA, 2013.

Figura 2.6. Informalidad global y del Perú, 2013

Fuente: Marsalis, 2013, p. 28

La informalidad es el paraguas para describir el desempleo. La informalidad puede segmentarse por sector económico, lugar de trabajo, estatus de desempleo, además por grupo social y género. La encuesta de empresas del Banco Mundial (World Bank Enterprise Surveys, 2013) encontró que el 49 por ciento del total de empleo informal está en el sector informal y el 22 por ciento está en la economía formal (Marsalis, 2013, p. 29)

Yin Shi (2013, p. 32) afirma que los conceptos del Nuevo Regionalismo son un componente del sistema mundial que influye en la integración política y económica; y se constituye en “una apuesta por la integración económica en América Latina que incorpora en las nuevas negociaciones de los TLCs, y que ha profundizado la liberalización en los procesos multidimensionales [...] En el contexto del Nuevo

Regionalismo, la estrategia económica TLC es un esquema que comprende el fenómeno

de la integración regional. El TLC Norte-Sur es un instrumento que facilita la liberalización del comercio y amplía la profundidad de la economía en América Latina.”

Yin Shi (2013) considera que la integración regional en base a los modelos de TLCs, profundizan el proceso de integración económica entre los países que firman TLCs con países más desarrollados en la era de la globalización”. De una manera poco usual en los estudios, también advierte de un trasfondo político y estratégico en los TLC; de modo que no es solo lo económico lo relevante.

El gobierno estadounidense empezó a firmar tratado de libre comercio dado que le reportaba beneficios en el desarrollo de la economía y de la política exterior. Por este motivo, la Casa Blanca firmó el tratado de libre comercio con los países de América Central, República Dominicana, Chile, Perú, Panamá y Colombia fortaleciendo la relación económica y la hegemonía política, adaptándose a sus intereses nacionales y manteniendo su hegemonía y la influencia en el sistema mundial (Yin Shi, 2013, p. 35)

Roman Morey (2013, p.2) señala que hasta julio del 2011 la ciencia, tecnología e innovación (CTI) no fueron prioritarios para el gobierno peruano, a pesar de que el Acuerdo Nacional aprobado en el 2002, ya reconocía el “desarrollo de la ciencia y tecnología” como una política de Estado. No se entiende que la competitividad no es una condición natural de los países, depende del grado en que la ciencia y tecnología, propias o adaptadas, fomentaron la capacidad de innovación para tener una oferta de bienes y servicios con valor agregado.

El producto bruto interno (PBI) del Perú se triplicó en la década pasada; el país tuvo una de las más bajas tasas de inflación en la región y mejoró su nivel de competitividad en los principales rankings mundiales. La solidez de las cuentas macroeconómicas y el manejo de la inversión extranjera en el país, se reflejaron en el alto grado de inversión obtenido de las agencias internacionales de evaluación de crédito y en el reconociendo de que la economía peruana tiene la segunda deuda soberana de menor riesgo en la región.

Una situación que demuestra la limitada visión y la vigencia de problemas que vienen desde mucho tiempo atrás, disminuye los méritos anteriores:

Sin embargo, el Perú todavía sufre de baja productividad, escaso nivel de educación, preparación tecnológica y capacitación avanzada en recursos humanos, así como escasa promoción de la ciencia, tecnología e innovación y participación limitada de empresas en cadenas de valor, todo lo cual compromete su competitividad en mercados internacionales. Aunque continúa con una gestión macroeconómica eficiente, el Gobierno del Perú está firmemente convencido de que el país debería avanzar en la ciencia, la tecnología y la innovación, que ahora se configuran como la base estratégica para la sostenibilidad del crecimiento nacional, la diversificación económica y la distribución de ese crecimiento, un proceso conocido como inclusión social [...]El Perú está fortaleciendo sus instituciones en el área de ciencia, tecnología e innovación, así como la propiedad intelectual, fomenta la inversión en ciencia, tecnología e innovación y ha creado el Programa de Innovación para la Competitividad (segunda fase de su programa de Financiación de la Innovación, Ciencia y Tecnología (FINCyT), y el Fondo Marco para la Innovación y (FOMITEC), con recursos de hasta US \$ 100 millones y 300 millones de nuevos soles, con el objetivo de aumentar la oferta de servicios tecnológicos, formar una masa crítica de investigadores, promover empresas de base tecnológica y estimular proyectos innovadores.(Roman Morey, 2013, p.3)

Al parecer, el impulso a la ciencia, tecnología e innovación se dio formalmente, solo en el papel, con la creación de instituciones poco activas o irrelevantes, pues los resultados mostrados hasta ahora no muestran logros o avances concretos. La competitividad del Perú ha decrecido continuamente desde el 2011, contradiciendo la aparente transformación emprendida.

Roman Morey (2013, p. 5) señala el punto crítico que muestra el verdadero alcance del desarrollo científico en el Perú. Una indicación del grado de desarrollo tecnológico y su patrón de comercio internacional es el nivel de exportaciones en términos de contenido tecnológico o de conocimiento.

El crecimiento en la década pasada no transformó la estructura productiva del país en una economía basada más en el conocimiento. En 2011, la composición y grado de concentración de exportaciones fue la misma de 1960. En 2011, las exportaciones tradicionales representaban el 86% de las exportaciones totales y este ratio ha permanecido sin cambio en los últimos 15 años. La exportación de bienes manufacturados intensivos en tecnología media y alta apenas llega al 4% del total y los 10 principales productos de exportación representan más del 60% de las exportaciones, también como bienes de contenido tecnológico limitado”

Roman Morey (2013, p.4) recuerda que para el Foro Económico Mundial (WEF), la competitividad se define como el conjunto de factores de política e institucionales que determinan los niveles de productividad. En el año 2013, el Perú ocupó el puesto 61 en el índice global y 94 en innovación y sofisticación de factores. Una tarea pendiente es la promoción de la innovación, ciencia y tecnología en los sectores clave que son dinámicos y de alto impacto.

Un sistema nacional de innovación, definido como un conjunto de factores, instituciones y condiciones marco depende de la trayectoria de desarrollo individual, la acumulación de conocimiento y las habilidades correspondientes a los agentes del sistema. Roman Morey (2013, p. 18) advierte que aunque la actividad innovadora se desarrolla a nivel de empresa, la generación del conocimiento se apoya en el conjunto de instituciones científicas, ciencia pública, tecnología y las políticas de innovación que influencia en el desarrollo de ambos tipos de actividad, mediante el desarrollo de capacidades humanas así como la creación y mantenimiento de un entorno favorable. Por ello, la innovación es un bien público.

Hacia 2011, la OECD (2015) recomendaba al Perú el diseño de una política coordinada con agencias en todo el territorio, y propuso el reforzamiento de la gobernanza de las instituciones públicas de investigación (Public Research Institutes, PRIs) tales como el Instituto de Tecnología de la Producción, para asegurar el cumplimiento de misiones esenciales como la investigación, el desarrollo tecnológico y difusión eficiente, así como el desarrollo de capacidades gerenciales. Roman Morey

(2013, p. 18) indica que la OECD también proponía la orientación de la línea del PRI con la unión de instituciones y la promoción de proyectos multidisciplinarios, la ampliación de los centros de innovación tecnológica (CITEs) en cobertura sectorial y el reforzamiento de la capacidad científica y tecnológica en la investigación aplicada.

12

En términos generales, los estudios nacionales aunque no relacionan el TLC y la competitividad directamente, muestran indicios de que la situación no ha mejorado. La evidencia de la concentración de productos en la oferta exportadora indica el problema de la falta de competitividad representada por la mayor productividad y valor agregado; los productos exportados de esa región ha sido los mismos que se ha exportado desde hace tiempo, y aunque se han producido variaciones en el volumen y precios, no han sido siempre en la dirección correcta: los precios no aumentaron por el mayor valor agregado sino por efecto de mayor demanda.

Jave Chávez (2011, p.5-6) en su tesis se orienta a la identificación en la región Lambayeque de productos agrícolas y agroindustriales con capacidad productiva – exportadora, con ventajas comparativas, que permitan la entrada a nuevos mercados para la satisfacción de las demandas externas. Es una investigación exploratoria, para conocer a través de los análisis de sectores, cuáles son los productos potenciales de la región, cuyas ventajas comparativas permitan ganar nuevos mercados a nivel internacional. La oferta exportable de Lambayeque, se concentra principalmente en los productos tradicionales, como el arroz, maíz amarillo duro y caña de azúcar, demás verduras en general. El diagnóstico de la región identificar productos agrícolas y agroindustriales, con capacidad productiva – exportadora, que tengan ventajas comparativas.

Por otra parte, Jave Chávez (2011, p. 100) indica la posibilidad de enfocarse en los productos bandera identificados por los organismos pertinentes, como una fuente de

¹² El Instituto tecnológico de la Producción, ITP, solo ha aglutinado las CITE que ya funcionaban antes, no ha descentralizado ni creado versiones en lugares donde no existe la posibilidad de crear condiciones competitivas sin apoyo del Estado. Las CITEs con mayor éxito, reflejadas en la competitividad de las correspondientes regiones son las CITEs productivas privadas de Arequipa y Tacna (2003), Piura (2004), la Cite Cacao (2011) en San Martín. Las CITEs públicas ya existentes de calzado (1998, Lima), madera (2000, Lima y Pucallpa), Cite productiva (2000, Ica) y la Cite productiva (2011, Madre de Dios) han sido adscritas al ITP; solo un cambio superficial en la relación de dependencia funcional mas no en la dinámica. No se conoce de alianzas estratégicas con universidades que tengan capacidad de investigación en ciencia pura y aplicada. En todo caso, se ha incrementado la burocracia, más no los resultados. Los resultados de avizoran a partir de pasos iniciales, mas no hay evidencia de acciones para las reformas de segunda generación que aumenten la productividad.

ventajas comparativas a partir de las cuales, se promueva la productividad y con ellos, la competitividad regional.

Salazar Chávez (2014) señala que el arándano peruano es uno de los cultivos con mayor crecimiento durante los últimos 5 años y con mayor potencial a futuro, porque es un fruto no tradicional muy apreciado en los mercados norteamericanos por su sabor, propiedades y características. El Perú presenta ventajas competitivas en comparación con el resto del mundo, por las tierras y variedad climática que le dan una importante primacía a nivel global, así como por la posición geográfica, que permite tener estaciones anuales inversas a muchos mercados de Europa y Estados Unidos.

Por el alto crecimiento de exportaciones de este producto entre 2009 y 2013, se afirma que la inversión privada es rentable, a pesar de las deficiencias logísticas y de tecnología. La explotación intensiva aprovechando las ventajas climáticas, es una inversión rentable a largo plazo, especialmente si se toma en cuenta el mercado americano, gracias a las ventajas que otorga el TLC.

Esta experiencia indica que resultados similares se pueden obtener en otras regiones, explotando sus propias ventajas comparativas y el hecho de tener sus propios productos bandera, que tienen demanda en los Estados Unidos si se desarrollan las capacidades competitivas necesarias.

Quiróz (2013, vii) evalúa la forma como el TLC con Estados Unidos impactó en las variables macroeconómicas de la economía peruana, como en sus exportaciones de los sectores no-tradicionales, con cierto valor agregado, como los sectores textil-confecciones y el de las agro exportaciones (frutas y hortalizas). El periodo de estudio es 1990-2009, analiza el impacto de los antecedentes del TLC, APTA y APTDEA; y señala que el TLC confirma las ventajas del comercio internacional peruano con Estados Unidos. En relación a productos agrícolas como el algodón, la tendencia ha sido declinante, mientras que la producción nacional de maíz amarillo duro, papas, y leche fresca mostró un incremento en ese periodo; así, no se podría sostener que el TLC con los Estados Unidos haya tenido un impacto negativo sobre el sector agropecuario nacional tradicional. En el caso del clúster algodón-textil-confecciones, la balanza comercial fue favorable; superavitaria durante el periodo 2004-2010 (Quiróz, 2013, p. 128, 130). El superávit se ha reducido a partir del 2007 por la crisis financiero-

Guzmán (2013, p. 1-2) en la tesis sobre el potencial de la quinua en Puno, se enfoca en la determinación del volumen de la oferta exportable de la quinua (*Chenopodium quinoa willd*) perlada y los factores que hacen de ella un producto competitivo; empleando instrumentos como el diamante competitivo de Porter y el análisis de las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas del sector. Se ubicó el nivel en que se encuentra la cadena de la quinua y la brecha de la producción óptima para atender el mercado internacional. Se encontró que existe baja productividad, bajo volumen de exportación y muchos eslabones de comercialización que generan dificultades de carácter coyuntural y estructural en la competitividad de la quinua.

La tesis de Guzmán (2013, p. 92) se refiere a un producto, la quinua, pero es útil para nuestro trabajo de investigación porque muestra las dificultades de las regiones menos desarrolladas y menos competitivas para aprovechar las oportunidades del TLC con Estados Unidos. Además, se justifica la necesidad de crear “articulaciones con la cadena productiva de la quinua (...) bajo mecanismos de acción conjunta en la búsqueda de eficiencia colectiva (clúster)”.

Por otra parte, la exportación de quinua creció sostenidamente desde el 2005 hasta el 2011, de 0,6 millones de toneladas a 7,9 millones de toneladas, incremento explicado por mayor demanda existente, por su extraordinaria calidad nutricional y gastronómica. “En el 2011, Estados Unidos se convirtió en el principal destino de la quinua peruana al demandar más de 15 millones, concentrando el 61% del total de envíos. La quinua goza de acceso preferencial libre de pago de aranceles a sus principales mercados de destino: Estados Unidos, Alemania, Italia, Canadá y Australia” (Guzmán, 2013, p. 101)

Esta situación demuestra que es posible insertar a las regiones menos dinámicas en el mercado internacional, específicamente el de Estados Unidos, cuando se realiza un análisis del potencial y se crean los mecanismos para aumentar la competitividad, tales como el aumento de la productividad, la creación de cadenas de valor, la asistencia técnica para el comercio.

Quiróz Peña (2013, p. 10) en sus tesis analiza cómo impactaron o impactarán los Tratados comerciales sobre las principales variables macroeconómicas de la economía del Perú y las exportaciones de los sectores no-tradicionales, con cierto valor agregado, como son los sectores textil-confecciones y el de las agro exportaciones (frutas y hortalizas); así como la generación de empleo productivo motivado por dichas exportaciones. La balanza comercial agropecuaria Perú-Estados Unidos superavitaria durante el periodo 2004-2010 es otra prueba más de que el TLC con los Estados Unidos ha sido favorable al país.

Por otra parte, Quiroz Peña (2013, p. 130-131) indica que la balanza comercial algodón-textil-confecciones entre el Perú y los Estados Unidos durante el periodo 2001-2011 fue ampliamente favorable al Perú; pero el superávit se ha ido acortando desde el 2007 debida la crisis financiero-económica que soporta Estados Unidos y a la revaluación de nuestro signo monetario respecto de los Estados Unidos. Lo mismo en los años 2010 y 2011, donde se acentúa la brecha comercial en desmedro del Perú, situación que se puede atribuir al impacto negativo del TLC sobre nuestra economía sino a factores como la crisis financiera de los Estados Unidos que reduce drásticamente el dinamismo de su economía y la revaluación de nuestra moneda respecto del US\$.

Sotomayor Flores (2014, p. 6) en un estudio sobre el impacto del TLC con Estados Unidos en la región la Libertad, además de los datos sobre exportaciones recurre al índice Herfindahl-Hirschman para determinar la diversificación de la oferta exportable. En sus conclusiones determina que en el periodo de estudio (2005-2013) el volumen de exportaciones creció 10,2% mientras que el valor se incrementó en 50% del total de exportaciones, por otra parte en el periodo post TLC, la tasa cayó a 7,9%. El volumen exportado de productos agroindustriales y mineros creció en 12% y 17% respectivamente, mientras que en términos de valor el incremento fue de 11% y 60%

En La Libertad, la oferta minera y agroindustrial con diez productos entre los que destacan el oro y productos agroindustriales (alcachofas preparadas, espárragos preparados y frescos, azúcar, pimiento piquillo) representó con 99,4% antes del TLC y 99,8% durante el periodo TLC. La oferta de La Libertad está poco diversificada lo

que se muestra en el índice de Herfindhal Hirshmann, aunque con una leve reducción (pasó de 2483,7 para el periodo 2005-2009 a 2453,9 en el periodo 2009- 12 o post TLC). Un nivel del índice HH mayor de 1800 es extremadamente concentrado, mientras que bajo el valor de 100 es desconcentrado. (Sotomayor Flores, 2014, p. 92-93)

Vega Villanueva (2014; p. 5) realizó un estudio del impacto del TLC sobre los productores agrícolas del sector real no moderno, básicamente en sierra y selva. Considera que en el año 2000, el TLC era un tema controversial por las posibles desventajas que podría causar en el sector agrícola rural, el cual sería perdedor ante los productos subsidiados por el gobierno norteamericano y afectaría su ingreso, acentuando más su situación de pobreza. En la tesis se analiza el impacto de TLC en el ingreso del agricultor rural peruano que produce bienes que no se encontraban en el ATPDEA del 2004 al 2010. Los resultados obtenidos indican que el TLC tuvo un efecto negativo en el ingreso agrícola rural.

La discusión sobre las ventajas del TLC estaba dividida; algunos lo apoyaban porque el tratado comercial ayudaría a los exportadores por la suspensión de los aranceles, serían más competitivos y tendrían mayores ganancias; los detractores argumentaban que la entrada de productos provenientes de EE.UU afectaría a gran parte de los agricultores pobres de las zonas rurales del país, porque sus productos competirían con los americanos que estaban subsidiados. La aplicación de un modelo matemático de segundas diferencias, determinó que el TLC con EE.UU tuvo un efecto negativo en el ingreso agrícola rural, pues en términos monetarios, el ingreso anual de los agricultores rurales cayó en 9% (Vega Villanueva, 2014:56-57).

2.7. Glosario

APTDEA. Sucesor del Acta de Preferencias Arancelarias Andinas o Andean Trade Preference Act (ATPA), que elimina tarifas en una cantidad específica de productos de Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú. El objetivo fue reforzar las industrias legales como alternativa a la producción y tráfico de drogas. El programa se renovó en octubre del 2002, en el gobierno de George W. Bush como Acta de Erradicación de Drogas y

Promoción del Comercio Andino, Andean Trade Promotion and Drug Erradication Act (ATPDEA).

Capital humano. Personas con un nivel de educación y capacidades que participan en el proceso productivo. El factor humano es el recurso más importante de un país, recurso que se manifiesta en su máxima expresión sea por las capacidades y competencias técnicas o laborales así como por los valores y principios que se ponen en práctica en el diario vivir, como indicadores de una sociedad superior.

Cluster. Alianzas o acuerdos entre empresas para compartir información, recursos, tecnología como clave del éxito para ingresar en mercados amplios.

Comercio exterior. Intercambio de bienes y servicios de un país con otros, en forma independiente o por acuerdos de comercio preexistentes.

Competitividad. Capacidad de una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, para formar y mantener ventajas con las que consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Una empresa competitiva es capaz de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por sus clientes. El WEF (World Economic Forum) señala que competitividad es el conjunto de instituciones, políticas y factores con impacto en la productividad del país.

Competitividad nacional. La competitividad nacional de un país se define por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales; a su vez esta productividad depende tanto del valor de los productos y servicios de un país. La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar, mejorar y lograr el posicionamiento en el mundo al responder a presiones y retos.

Competitividad regional. La competitividad de una región depende de la capacidad de su industria para innovar, mejorar y logara posicionamiento en el mundo al responder a presiones y retos dentro el país al que pertenece o, en casos excepcionales fuera de él.

Crecimiento. Variación del Producto Bruto interno PBI, de un país de un periodo en relación al anterior. Acumulación de factores productivos en variedad y calidad. Incremento en el producto sin cambios en la sociedad

Desarrollo. Condición superior al crecimiento, en el que existen recursos para la satisfacción de necesidades superiores en la sociedad. Aumento del producto por persona, incluyendo cambios (una evolución) significativos en la sociedad.

Desarrollo nacional. Lo anterior aplicado a un país. Un país que desarrolla aprovecha correctamente sus ventajas competitivas y exhibe alta productividad.

Desarrollo regional: Lo anterior aplicado a una región.

Factores de competitividad. Recursos materiales (infraestructura, riquezas) y recursos inmateriales (capital humano, ethos) que permiten la óptima combinación entre ellos.

Indicadores. Mediciones de interés nacional, público o privado, que revelan el estado de una situación de interés. Para la competitividad, existen actualmente varias mediciones que se refieren a la competitividad directamente (como el Índice de Competitividad Global) o indirectamente (el Índice de Capital humano). Los índices son importantes porque consideran además del crecimiento de la economía y la competitividad, los aspectos sociales, político, tecnológico.

Índice de competitividad nacional. Calculado por organizaciones como el WEF (Foro económico internacional), mide la capacidad de un país para participar en el mercado internacional en situación de ventaja frente a rivales.

Índice de competitividad regional. Lo mismo para las regiones. En el Perú, se compara cuantitativamente el desempeño de las regiones del Perú por medio de 90 variables clasificadas en 25 factores y cuatro pilares, destacando la administración de recursos y la capacidad para elevar la productividad de las empresas y el nivel de vida de la población regional

Índice de desarrollo humano. Medición de las NNUU para determinar el grado de satisfacción de necesidades declaradas de interés mundial y prioritario.

Instituciones. Instituciones públicas o privadas, así como el conjunto de normas que rigen el destino de los ciudadanos de un país.

Institucionalidad. Capacidad de las instituciones públicas o privadas y las normas para demostrar estabilidad, neutralidad y transparencia así como aceptación y apoyo por parte de la ciudadanía como base para la creación de confianza entre agentes sociales y económicos, base de la competitividad.

Inversión pública. Actividades especiales realizadas por el Estado en sus diversos niveles, para el aumento del capital disponible para el futuro. La inversión puede ser material (carreteras o infraestructura) o inmaterial (mejoramiento de la educación, salud pública).

Marca país. Signos representativos de un país que lo caracterizan por la unicidad y los valores superiores que muestra (calidad, respeto a convenios internacionales, cuidado del medio ambiente, cultura, calidad de su gente)

Pilares de competitividad. Factores de naturaleza económica, social, material o inmaterial que contribuyen a la creación de condiciones para el crecimiento y desarrollo. Se encuentran como datos que se usan en los cálculos realizados por instituciones nacionales e internacionales para medir la competitividad.

Productividad. Medida del desempeño económico, mide la proporción entre la producción total y el promedio de los insumos empleados. El nivel de productividad, a su vez, determina el nivel de prosperidad que puede alcanzar una economía. Se puede hablar de productividad del trabajo y productividad de los factores de producción.

Tratado de Libre Comercio. Acuerdo entre dos países o bloques de países en los que uno o un grupo de ellos reciben condiciones favorables para las transacciones comerciales con el país o grupo más poderoso. Las ventajas se muestran en la

ampliación del número de bienes y servicios transables, la reducción de aranceles y condiciones que estimulan la producción y el comercio.

Ventaja comparativa. Una nación tiene ventaja comparativa cuando tiene recursos en mayor nivel que otros y los emplea favorablemente para superar a los competidores. Las ventajas comparativas están dadas por la naturaleza.

Ventaja competitiva. Las ventajas competitivas muestran un estado potencial, una promesa que puede ser realidad siempre que existan los factores adecuados para volverla realidad así como la capacidad de gestión necesaria para combinarlo de manera óptima. Las ventajas competitivas deben crearse, no vienen dadas por la naturaleza.

2.8. Hipótesis

2.8.1. Hipótesis principal

El Tratado de Libre Comercio, TLC, con Estados Unidos tuvo impacto positivo en la competitividad sostenible de las regiones del Perú durante el periodo 2009-2016.

2.8.2. Hipótesis secundarias

- 1) El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos influyó en la competitividad nacional de Perú.
- 2) El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos influyó en el desarrollo de la competitividad de las regiones en el Perú en el periodo 2009-2016.
- 3) El Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos influyó en el desarrollo de las condiciones y factores necesarios para el desarrollo de la competitividad en el Perú en el periodo 2009-2016.

Capítulo III. METODO DE INVESTIGACION

3.1. Tipo de investigación

El presente trabajo de investigación es cualitativo en lo concerniente a las encuestas, en las que obtuvieron datos relativos a las percepciones del impacto del TLC sobre la competitividad. Para los datos obtenidos de fuentes secundarias en la medición de la competitividad y conceptos afines, el tipo de investigación fue cuantitativo.

La investigación es de tipo descriptivo-explicativo, porque se describen las operaciones de intercambio comercial concernientes al TLC con Estados Unidos así como las acciones y consecuencias de las políticas y estrategias encaminadas a promover el comercio, crear y desarrollar los factores que contribuyen a la formación de la competitividad del país y de las regiones. Se describen también las acciones, públicas y privadas, que tienen como objetivo el desarrollo de los factores para crear y fortalecer la competitividad nacional y regional.

3.2. Diseño de la Investigación

El diseño de investigación es no experimental, porque se realiza sobre una serie de hechos cuyos valores son ajenos a la posibilidad de manipulación por parte del investigador. Los hechos referidos al comercio internacional bilateral entre los socios del TLC, Perú y Estados Unidos, así como los valores que muestran la competitividad nacional y regional, de los cuales se extraerán las relaciones y conclusiones pertinentes, fueron tomados de fuentes estadísticas confiables.

La investigación en cuanto al ámbito temporal, es de tipo retrospectivo para los datos que se refieren a la evolución de las variables macroeconómicas asociadas al TLC así como a los resultados de las mediciones de competitividad realizadas por organizaciones públicas y privadas. Este enfoque ayudará a determinar tendencias o patrones que pueden ser útiles en las decisiones relacionadas con el impulso de la competitividad a nivel nacional o regional.

La investigación es transversal cuando se refiere a la obtención de datos por medio de la encuesta; en cuanto a los valores macroeconómicos y la evolución de los índices de competitividad es longitudinal, porque se observa la evolución en el tiempo, durante el periodo de estudio, 2009-2016.

3.3. Estrategia de Prueba de Hipótesis

EL TLC Perú-Estados Unidos tiene ganadores y perdedores, por lo tanto, existe agentes económicos que lo apoyan y otros que lo cuestionan; la mayoría se encuentra en posición intermedia, por eso se adopta la curva de distribución normal como la referencia para ubicar las diferentes repuestas obtenidas a partir de las encuestas. Si existe un porcentaje mayoritario apoyando decididamente el TLC, la intensidad del sesgo de la distribución hacia la derecha indicaría que la distribución no es normal; lo mismo pasa con el sesgo a la izquierda.

Esta solución se adopta porque las preguntas de la encuesta tienen cinco niveles de respuesta, que van desde la desaprobación total (Muy en desacuerdo) hasta la aprobación total (Muy de acuerdo). Los datos que forman la distribución son las respuestas que se obtiene en cada encuesta. La prueba no paramétrica se realiza con la Hipótesis general; la consistencia interna de la encuesta se valida con el coeficiente Alfa de Cronbach.

Los pasos para la prueba de hipótesis son:

- 1) Hipótesis nula H_0 : La distribución de datos es normal
Hipótesis alterna H_1 : La distribución de datos no es normal.
- 2) Nivel de significancia: $\alpha = 10\%$, nivel de confianza = 95%
- 3) Estadístico de prueba: Chi cuadrado.

Se calcula el valor de Chi cuadrado con los datos y se ubica el valor crítico en la tabla correspondiente

- 4) Regla de decisión: Aceptar la Hipótesis nula H_0 , si Chi cuadrado calculado es menor que Chi cuadrado crítico o de tablas. En caso contrario, admitir que no existe evidencia suficiente para sostener que la distribución normal representa al

Si χ^2 calculado < χ^2 crítico , aceptar la Ho.

3.4. Variables

Tabla 3.1.
Variables e Indicadores

Variable	Dimensión	Variable operativa	Indicadores
Tratado de Libre Comercio (TLC)	Tratado , Países	Acuerdos para el intercambio de bienes y servicios sin aranceles o restricciones comerciales. Compromisos para crear condiciones que promuevan la competitividad	Acuerdos, Universo de productos, universo arancelario, plazos
Competitividad sostenible	País, instituciones	Políticas de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad	Productividad, Índice de competitividad, Innovación,
Competitividad nacional	País, instituciones, industria	Políticas nacionales de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad	Productividad nacional , índice de competitividad nacional,
Competitividad regional	Región, instituciones locales	Políticas regionales de desarrollo de competitividad. Organizaciones responsables del desarrollo de la competitividad	Productividad nacional , índice de competitividad nacional,
Factores para la Competitividad	Recursos, Tecnología	Estrategias de desarrollo de productividad. Desarrollo de factores productivos.	Educación, infraestructura, redes industriales, instituciones

Fuente: Elaboración propia, partir de las fuentes bibliográficas

3.5. Población

La población está conformada por 812 personas entre las que se incluye gobernadores regionales, asesores y funcionarios ligados a la gestión económica y el fomento del comercio exterior; miembros de organizaciones empresariales privadas que se relacionan con el comercio exterior, especialistas y consultores en el tema del comercio exterior.

3.6. Muestra

La muestra estará compuesta por 86 personas elegidas en la población mencionada en el párrafo anterior, teniendo en cuenta el grado de acceso a ellos es y la disposición para responder a las encuestas; se trata de una muestra por conveniencia.

Para definir el tamaño de la muestra se utilizó el método probabilístico, se empleó la fórmula correspondiente a poblaciones menores de 100,000.

$$n = \frac{(p.q)Z^2.N}{(EE)^2 (N - 1) + (p.q)Z^2}$$

Donde:

N	Tamaño de la muestra para realizar el trabajo de campo.
P y q	Probabilidad de la población de estar o no incluida en la muestra. De acuerdo a la teoría. Se asume p y q con valor de 0.5 cada uno.
Z	Unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, valor Z = 1.96
N	Tamaño de la población, 812 personas, incluye aquellas que pueden facilitar información valiosa y pertinente para la investigación.
E o EE	Error estándar de la estimación, que de acuerdo a la teoría, debe ser 9.99% o menos. En este caso se ha tomado 10%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 505) / (((0.05)^2 \times 9,999) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 86$$

3.7. Técnicas de Investigación

Los datos necesarios son primarios y secundarios, por lo que se usaron las técnicas correspondientes a cada tipo. Las encuestas sirvieron para obtener los datos primarios; para los datos secundarios se recurrió a la revisión de documentos y la información adicional que existe en diversos soportes, incluido el digital. La búsqueda de información se realizó en los libros, textos, normas, acuerdos, convenios y otras fuentes secundarias relacionadas con el Tratado de Libre Comercio, la competitividad y las acciones orientadas a la creación y desarrollo de la competitividad nacional y regional. La disponibilidad de datos e información es amplia por ello, se realizó el análisis documental para evaluar la relevancia de ellos para el trabajo de investigación.

3.7.1. Instrumentos de recolección de datos

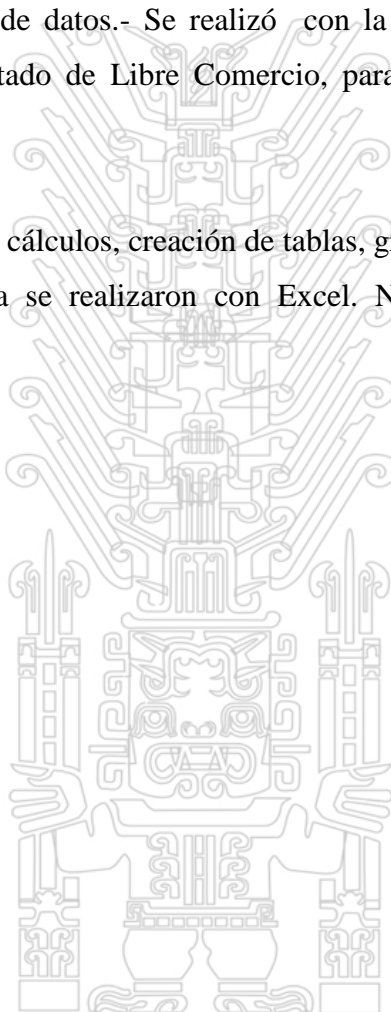
- 1) Encuestas.- Se aplicaron a las personas de la muestra para obtener respuestas en relación al Tratado de Libre Comercio, la dinámica comercial bilateral, así como hechos relacionados con la competitividad nacional regional y los factores económicos relacionados con esta característica.
- 2) Fichas bibliográficas.- Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes el Tratado de Libre Comercio, el comercio internacional bilateral, la competitividad y las acciones orientadas a la creación y desarrollo de la competitividad nacional y regional.
- 3) Guías de análisis documental.- Se usaron para determinar si la información que era relevante para la investigación sobre el TLC y su impacto en la competitividad sostenible.

3.7.2. Procesamiento y análisis de datos

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) Registro manual.- Almacenamiento en formatos y medios adecuados de datos e

- 2) Ordenamiento, conciliación y clasificación.- Para operar con la información cualitativa y cuantitativa referida al Tratado de Libre Comercio, el comercio internacional bilateral, la competitividad y las acciones orientadas a la creación y desarrollo de la competitividad nacional y regional. La conciliación de los datos provenientes de diferentes fuentes sirvió para tener un enfoque e interpretación únicas.
- 3) Tabulación y gráficos de datos.- Se realizó con la información cuantitativa y cualitativa sobre el Tratado de Libre Comercio, para facilitar la interpretación, cálculos y análisis.
- 4) Proceso de datos.- Los cálculos, creación de tablas, gráficos y otros elementos de representación estadística se realizaron con Excel. No fue necesario usar otro software.



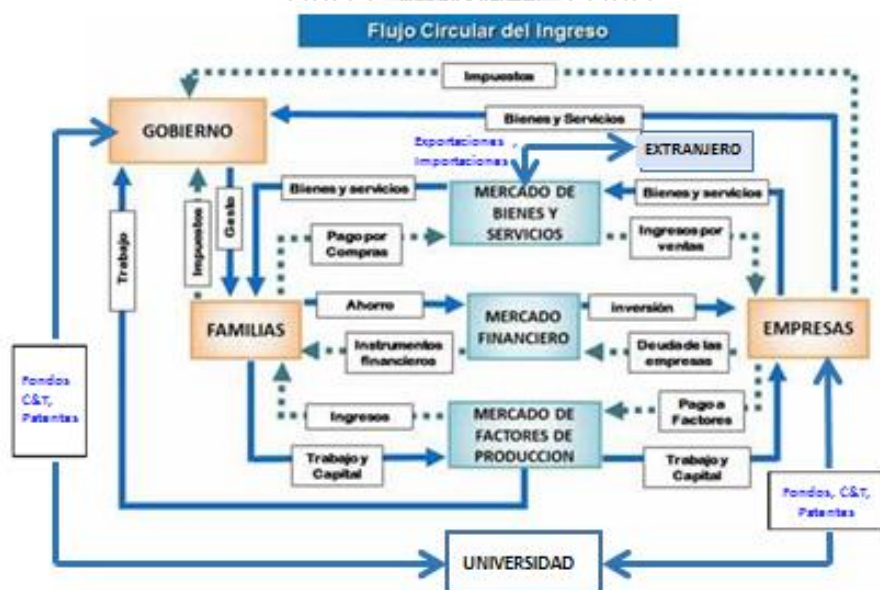
Capítulo IV. Situación de la Competitividad en el Perú.

4.1. Hechos estilizados de la competitividad en el Perú

4.1.1. Grupos de interés

La competitividad es asunto de tres grupos de interés: El Estado, las empresas y las universidades. Cada una tiene un rol en el proceso de creación y sostenimiento de la competitividad. El Estado, por su naturaleza e imperativo legal, está obligado a propiciar o crear la condiciones que estimulan la competitividad desde diversos centros y niveles de decisión y bajo diferentes enfoques. Uno de ellos fue la decisión de firmar el TLC con Estados Unidos.

Las empresas son la base del sistema económico. Sin empresas no hay actividad económica, crecimiento ni desarrollo. Las universidades, que en el contexto de la competitividad, tienen los medios, métodos y el conocimiento necesario para promover la innovación, crear patentes, tecnología y transferirla a las empresas. Las formas en que se producen las interacciones entre universidades, empresas y estados son múltiples, pero sin ellas no hay desarrollo de la ciencia básica, la tecnología o ciencia aplicada y las innovaciones. La figura 4.1. muestra los grupos de interés de la competitividad de un país.



Fuente: Adaptación de <https://i.ytimg.com/vi/m5Mz7UI68mB/hqdefault.jpg>

Esta elección no es arbitraria, pues cada grupo tiene un rol específico en la creación, desarrollo y sostenimiento de la competitividad. Esta dinámica se ha demostrado viable y funciona en países desarrollados; por ejemplo, el Foro Económico Mundial (WEF), para medir la competitividad de los países, considera 12 pilares o fundamentos agrupados en tres categorías: Factores básicos (4 pilares, correspondientes al Estado), Factores que impulsan la eficiencia (6 pilares, que se asocian a las empresas) y Factores de innovación y sofisticación (2 pilares asociados a las universidades). Cuando un grupo de interés no cumple su rol, lo que hagan los demás es insuficiente y estéril. Si el Estado no crea las condiciones para ofrecer educación de calidad, para formar profesionales y ciudadanos capaces de insertarse en la sociedad del XXI (Pilar 4, Educación), no se formará el capital humano necesario.

4.1.2. El Estado y su rol en la competitividad

El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) expresa la necesidad de una Agenda Interna de Competitividad, para mejorar los niveles de competitividad de las exportaciones peruanas, para garantizar que los beneficios potenciales del TLC con Estados Unidos se materialicen.

MINCETUR apela a la experiencia de México para reconocer que la “mejora de la competitividad no debe esperarse como un subproducto automático de un tratado de libre comercio, y que esfuerzos específicos para impulsar la agenda interna pendiente son requeridos para maximizar el aprovechamiento del TLC” (MINCETUR, 2005:46). Por ello propone cinco líneas de acción, cuyo cumplimiento demostraría la voluntad y acción del Estado para cumplir con el compromiso que la firma del TLC implica para los firmantes. Estas líneas son: a) Impulso al proceso de concesiones para el desarrollo de infraestructura física, de transportes y de conectividad (puertos, aeropuertos y carreteras); b) Fortalecer la lucha contra la corrupción y estimular la transparencia en el Estado y reforzar el respeto a la ley y derechos de propiedad; c) Elevar capacidad funcional de las regulaciones como facilitador de las empresas (acceso a financiamiento, desaparición de sobrecostos y barreras de entrada o salida del mercado); d) Promocionar el trabajo conjunto de universidades y centros de investigación con el sector productivo, la formación de recursos humanos, promoción de la difusión e innovación tecnológica; la reconversión productiva de los sectores más vulnerables a la

competencia; e) Actuación eficiente del Consejo Nacional de Competitividad (CNC) como promotor de la competitividad.

Para Mincetur (2007:23) el sector no tradicional más competitivo del Perú es la Agroindustria, porque las buenas condiciones de cultivo, trabajadores calificados y competitivos en costos, generan enorme potencial para el mercado de Estados Unidos, cuyo sector agroindustrial ha perdido competitividad por un exceso en el precio de la tierra y costos laborales muy altos. “España y México vienen perdiendo competitividad en una variedad de productos como consecuencia de la apreciación de su moneda a comparación del dólar estadounidense”. En este último, es necesario evitar la confusión entre competitividad por tipo de cambio y competitividad real, que se asocia a varios aspectos de la producción.

Mincetur (2007), con fundamento agrega que

El Perú es conocido como país exótico, sus productos bandera sirven muy bien para posicionar esa imagen. Es una imagen útil (...) para promocionar a toda la industria del agro, y elevar el valor de las industrias que requieren de labor humana que encaran competencia por parte de Asia. El Perú tiene una moneda fuerte (...) pero no puede seguir compitiendo como un ensamblador de ropa y joyería de bajo precio, a menos que le añada valor al proceso de ensamblaje mediante diseños y marca-país únicos. (...) Para posicionar a estos productos en el mercado se necesita un enfoque especializado, mediante representantes locales cuyos contactos puedan ayudar a ingresar a la plaza. (p. 23-24)

Entre las exportaciones peruanas a Estados Unidos destacan como líderes del crecimiento los metales, por la ventaja competitiva de producción que tiene el Perú y los precios elevados, aunque también se vende prendas y complementos de vestir, hortalizas y frutas.

Antes del TLC, la composición de las exportaciones era básicamente la que se muestra en la Tabla 4.1. Se observa que un grupo reducido de productos representan el porcentaje mayoritario de las exportaciones y entre ellos, el valor agregado por tecnología o de innovación incorporada es mínimo. Para el año 2006, se observa que entre los 3 primeros productos indicados, las exportaciones son el 48% del total; mientras que en los 10 primeros productos se llega al 73.6% del total de exportaciones.

Es una distribución de Pareto, el desafío es superar esa condición y hacer que las exportaciones sean más amplias en variedad de productos y valor agregado. La Ley 30309 y otros instrumentos deberían crear y sostener la tendencia a la creación de la competitividad, por medio de las inversiones en I+D+i.

Tabla 4.1.
Composición de exportaciones Perú USA

Productos	2006	% Var	% del total exp
Oro en bruto	US\$ 1,372.3 millones	(13.11)	24.03
Cátodos de cobre	US\$ 954.2 millones	38.89	16.71
Aceite crudo de petróleo para motores	US\$ 385.7 millones	(24.26)	6.75
Preparaciones ligeras de aceites no crudos	US\$ 320.3 millones	19.79	5.61
tshirte de algodón de punto	US\$ 306.4 millones	10.52	5.37
Plata en bruto	US\$ 248.4 millones	51.13	4.35
Estaño sin alear	US\$ 196.1 millones	23.72	3.43
Camisas de punto para hombres	US\$ 183.1 millones	3.26	3.21
Espárragos frescos o refrigerados	US\$ 124.3 millones	14.97	2.18
Minerales de zinc y sus concentrados	US\$ 113.3 millones	74.58	1.98

Fuente – SUNAT Aduanas del Perú

* Los tres primeros productos representan el 48% del total de las exportaciones

Fuente: Mincetur, 2007, p.43

La competitividad no es automática y surge porque se forma un tratado de libre comercio con un país que teóricamente ofrece oportunidades ilimitadas por ser un gran mercado. La competitividad se construye con acciones y decisiones coherentes, que tienen un marco de referencia concreta, por ejemplo, la construcción de infraestructura, unos de los pilares de competitividad del Foro Económico Mundial.

En el Perú, el Estado, puede aumentar la inversión pública y controlar directamente los proyectos, pero las trabas burocráticas, inexperiencia y la complejidad de conocimiento necesario para cada proyecto aconsejan trasladar la responsabilidad al sector privado, que teóricamente tiene mejor desempeño.

A continuación se muestran hechos relacionados con las cinco tareas que corresponden al Estado.

a) Creación de condiciones para la Competitividad

La infraestructura es decisiva para la competitividad; y una manera de crear valor para usuarios del sistema de transporte es la formulación y aplicación de políticas de transporte usando los criterios de desarrollo y eficiencia más avanzados. Chile es miembro del International Transporte Forum (ITF); organismo de la OECD que es el think tank para las políticas de transporte en todas las modalidades, que organiza Reuniones anuales con los Ministros de los países miembros. No es sorprendente que la infraestructura vial de Chile sea cualitativamente y cuantitativamente superior a la del Perú. Según ITF, las políticas deben mejorar la vida de la población y se basan en el conocimiento profundo del rol del transporte en la economía, la sostenibilidad ambiental y la inclusión así como el mejoramiento del perfil público de las políticas de transporte.

La OECD/ITF (2015:3) “organiza un diálogo global para un mejor transporte, actúa como plataforma de discusión y pre-negociación de los problemas del transporte en todos los modos; analiza tendencias, comparte conocimiento y promueve el intercambio de ideas entre los tomadores de decisiones y la sociedad civil en el ámbito del transporte”.

Las carreteras son clave para el comercio y desarrollo de un país; y existen al menos dos estudios, que tratan el problema de la infraestructura del transporte en América Latina, que demuestran que el estado de las vías no está directamente relacionado con la riqueza del país. El Informe Global de Competitividad del Foro Económico Mundial, que se apoya en las estimaciones de líderes empresariales respecto a la situación de las carreteras en su propio país y el Índice de Desempeño de Logística del Banco Mundial, que usa como criterio de clasificación la calidad de la infraestructura de transporte (carreteras, puertos y otras obras similares), otorgan a Chile el primer lugar por el buen estado en que mantiene sus vías.

El Banco Mundial y Facultad de Economía de Turku, elaboran las encuestas sobre el Índice de Desempeño Logístico y publican el resumen titulado “Connection to Compete: Trade Logistics in the Global Economy” (Vincularse para competir: la

logística del comercio internacional en la economía mundial), Índice de Desempeño Logístico y sus indicadores).

En el Perú, los contratos de Asociación Público Privada (APP) representan la forma en que el estado puede invertir con eficiencia, transparencia y conocimiento técnico. Al parecer, existe un problema recurrente y creciente. Un proyecto emblemático en infraestructura vial, la Interoceánica Sur (IIRSA), salpicada ahora de corrupción, nació como un millonario proyecto que prometía aumentar el comercio entre Perú y Brasil, lo que no ha sucedido.

La obra está dividida en cinco tramos, los tramos II, III y IV son los que generan controversias porque pertenecen a empresas brasileñas vinculadas el caso Lava Jato como Odebrecht, Camargo Correa, Queiroz Galvao y Andrade Gutiérrez. En el año 2014 (MMM 2014-2016, 2013:78) se registra un pago de 2.171 millones de dólares, de los cuales 1850 millones eran para los tramos II, III y IV (85% de total). Un pago claramente direccionado y no justificado.

En teoría, en una Asociación Público Privada, como ésta, el privado debe recuperar la inversión a través de los peajes, pero el flujo de vehículos no lo permite. En el tráfico de vehículos pesados del año 2016, hubo 4.6 millones de unidades, pero impulsados por los 3.7 millones que transitaron por el tramo V; por los tramos II, III y IV circula sólo el 10% del total.

Según el Marco Macroeconómico Multianual de 2017, en el 2017 el MEF se estima un desembolso para el mantenimiento del tramo II de US\$78.6 millones, para 2018 de US\$68.3 millones y para 2019 de US\$63.2 millones. En tanto, para el tramo III US\$100 en 2017, US\$84.8 millones para 2018 y US\$84 millones en 2019. Para el tramo IV el monto de desembolso para este año será de US\$75.7 millones, mientras que en 2018 se espera que sea de US\$69.6 millones y en 2019 de US\$68.7 millones.

Las ventas a Brasil ascendieron a US\$1,200 millones en 2017, pero sólo US\$21 millones se enviaron por esa carretera (menos del 2% del total); monto menor a los US\$28 millones del 2010 o los US\$34 millones de 2014. La gran inversión para una obra de infraestructura de utilidad dudosa. En la figura siguiente se muestran algunos

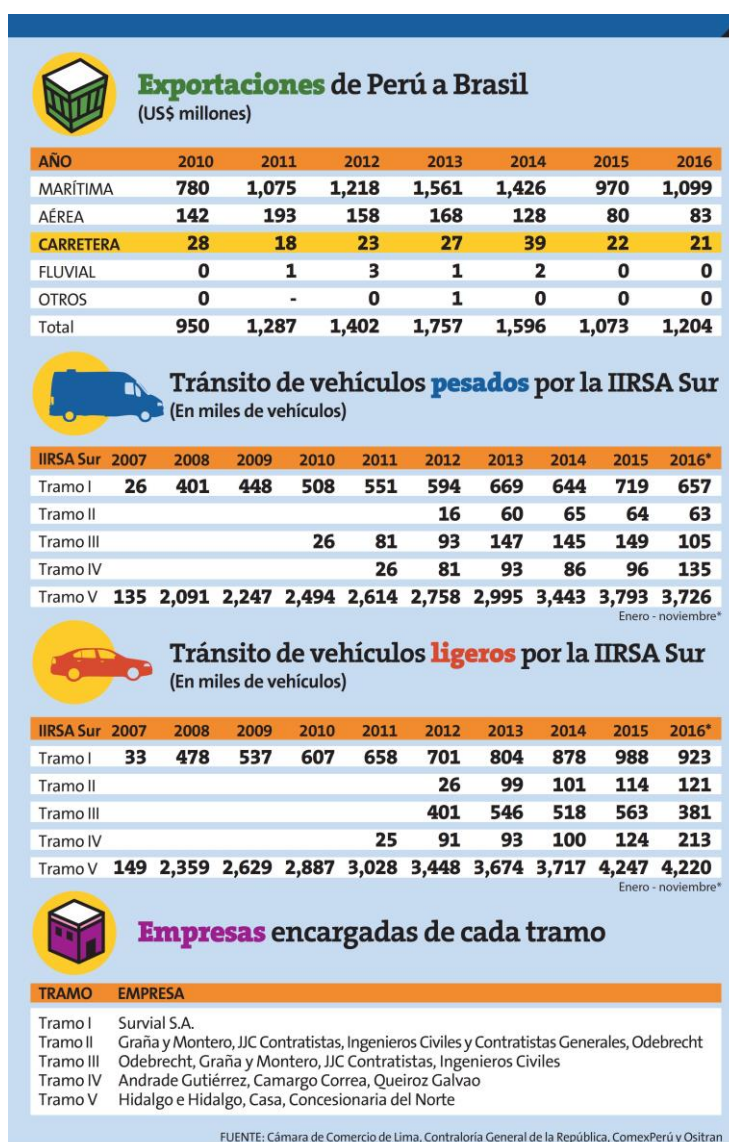



Figura 4.2. Creación espúrea de infraestructura
Fuente: Peru21.pe/actualidad

El análisis de otros proyectos de infraestructura puede llevar a conclusiones semejantes ya que los mismos sesgos presentes en estos proyectos se presentan en otros proyectos y contratos APP. Y los que tomaron las decisiones finales fueron los mismos. En el MMM 2017 se indica alrededor de 45 proyectos bajo la modalidad de APP; los cuales representan en el periodo 2015-2019, un desembolso promedio de 3.347 millones de dólares. Dadas las características con que realizan los grandes proyectos como IIRSA, es razonable asumir que otros proyectos tienen iguales características y la sospecha de corrupción, por ende, de inversión espuria, está en ellos.

Chile tiene el mejor sistema de infraestructura vial en Latinoamérica, lo que contribuye a la competitividad de ese país. En la tabla 4.2 se muestran los valores de Perú, México, Colombia y Chile porque todos tienen TLC con Estados Unidos y las cifras equivalen una forma indirecta de medir el desempeño competitivo del país. En casos como Chile, quizás la competitividad ya existe desde antes de la firma del TLC, en otros casos como el Perú, el desarrollo de la competitividad era uno de los objetivos clave del TLC; los demás países son solo referencias, Singapur es un caso único porque representa el modelo de gestión que deberían tener el Perú y demás países de América Latina.

Tabla 4.2.
Cuadro de desempeño logístico



Banco Mundial (2007-2016)					
País	2007	2010	2012	2014	2016
Perú	2.77	2.8	2.94	2.84	2.89
Chile	3.25	3.09	3.17	3.26	3.25
Colombia	2.5	2.77	2.87	2.64	2.61
México	2.87	3.05	3.06	3.13	3.11
Singapur	4.19	4.09	4.13	4.00	4.14
Estados Unidos	3.84	3.86	3.93	3.92	3.99
China	3.32	3.49	3.52	3.53	3.66

Fuente: Banco Mundial (<http://datos.bancomundial.org/indicador/LP.LPI.OVRL.XQ>)

Nota: 1 = valor mínimo, 5 = valor máximo

Cuando un país es competitivo puede aprovechar las ventajas y condiciones favorables que un TLC puede aportar, sea que ya es competitivo o porque se desarrolla por el impulso del acuerdo comercial. Esta situación es más clara cuando el país no es desarrollado y por la asimetría de información y poder, firma y acepta tratados con restricciones para ellos. Si el TLC con EEUU creó las condiciones para el desarrollo de la competitividad, entonces los nuevos TLC con otros países deben estimular y profundizar la competitividad. Desde el inicio del TLC con EEUU hasta el 2015, el Perú tuvo un aumento del PBI superior al promedio de LA, superó a Chile y es superado sólo por Panamá.

institucionalidad y competitividad, a la vez que mejora las prácticas empresariales. La ausencia de TLC se progresaría poco o nada. Asimismo se agrega que El TLC es una estrategia comercial total para convertir al Perú en un país exportador, con mercados consolidados, con una oferta exportable competitiva y dinamizando el comercio y la inversión, de modo que haya mayores oportunidades económicas y niveles de vida. (Mincetur, 2005:12).

En materia laboral, para Mincetur, El TLC obliga al Perú al cumplimiento de leyes internas e internacionales en materia laboral, fortaleciendo el cumplimiento y respeto por los derechos laborales. (Mincetur, 2005:17). La evidencia indica que no se corrigieron las malas prácticas empresariales, más bien se ha creado competitividad espuria e ilegal en base a violaciones de los derechos laborales como el de la sindicalización, por lo que es un dumping social en algunas regiones. No es cierto que el TLC implica la pérdida de derechos laborales básicos como la sindicalización, la negociación colectiva, la no discriminación o la permanencia del trabajo infantil. (Mincetur, 2005:17)

Mincetur (2005:46) declara en la Agenda Interna de Competitividad, “Mejorar los niveles de competitividad de las exportaciones peruanas debe formar parte de la agenda interna para garantizar que los beneficios potenciales del TLC con Estados Unidos se materialicen”.

Se olvida que la mejora de la competitividad no es un subproducto automático de un tratado de libre comercio, debe fortalecer la lucha contra la corrupción y estimular la transparencia en el Estado, promocionar el trabajo conjunto de universidades y centros de investigación con el sector productivo, la preparación y el reentrenamiento de los recursos humanos y la promoción de la difusión e innovación tecnológica. Se deberá trabajar en la reconversión productiva de los sectores más vulnerables a la competencia y se debe dar fuerza al Consejo Nacional de Competitividad (CNC)

Así, el TLC siempre habría sido nada más una declaración de buenos deseos o principios altruistas y desafiantes, sin que exista o haya existido desde el momento de la firma del TLC en 2007, la visión y la voluntad de proponer y aplicar políticas duraderas y sostenibles para promover la competitividad.

b) Lucha contra corrupción y promoción de transparencia del Estado

La Ley 30111 (U24) incorpora la pena de multa en los delitos cometidos por funcionarios públicos, y enumera una larga lista de situaciones, pero la eficacia depende de dos condiciones que casi nunca se cumplen: i) que se identifique y capture al responsable, ii) que se aplique la ley.

Otra ley que se relaciona con el control de la corrupción pública es la Ley N° 30124 (U25), que modifica el concepto de servicio público que está inserto en el Art 425 del Código penal. Al parecer, se quiere evitar la treta legal de no correspondencia. La modificación del concepto de funcionario público para los trabajadores de las empresas del Estado o sociedades de economía mixta, permite que se los considere pasibles de sanción penal en caso de corrupción durante el desempeño de sus funciones.

En la una encuesta realizada el 2015 a una población de adultos de todos los NSE en Lima y resto de país, Proética (2015), afirma que el 85% de la población estima que no es eficaz la lucha del gobierno contra la corrupción. También el 46% cree que la corrupción es uno de los principales problemas del país detrás de la delincuencia. Opinan que las instituciones más corruptas son el Poder Judicial (47%), el Congreso (44%) y la Policía (42%).

El 46% de encuestados considera la corrupción y coimas como uno de los principales problemas del país después de delincuencia. En el caso del estado, 61% señala la corrupción de funcionarios y autoridades. El 80% opina que la corrupción aumentó en los últimos cinco años, y el 53% espera que aumenten el quinquenio siguiente. Respecto a la lucha contra la corrupción, el 80% considera que el gobierno es poco o nada eficaz y para el 50% existe acuerdo entre los corruptos y quienes deben sancionarlos. El 82% indica que el crimen organizado está muy infiltrado en la política. A nivel micro y cercano a los encuestados, la corrupción es aceptada en las formas de coima, vara, argolla, sobornos, robo de servicios públicos. El 52% admitió haber pagado coimas para evitar mayores sanciones y el 31% porque si no paga, las cosas no funcionan. Entre las personas que tuvieron contacto con funcionarios corruptos, solo el 11% hizo la denuncia.

PRINCIPALES PROBLEMAS DEL ESTADO PERUANO

Proetica

La corrupción de funcionarios y autoridades es, por amplio margen, el principal problema percibido en el Estado peruano y se ha incrementado en los últimos años.

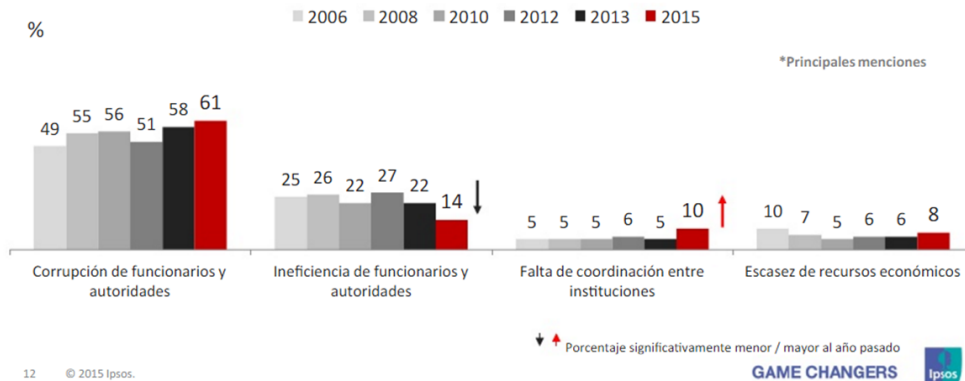


Figura 4.3. Corrupción pública

Fuente: <https://es.scribd.com/document/292794637/Novena-Encuesta-nacional-sobre-percepciones-de-la-corupcion-2015>

Como muestra de la insania moral y enajenación ética, o quizás resignación e indiferencia, que está instalada firmemente en el país, un elevado porcentaje, 51% está de acuerdo en que los funcionarios corruptos deben ser sancionados solo si no hacen obra. En la empresa privada, la mayoría coincide en que la corrupción perjudica mucho o bastante el desarrollo de las empresas. El 75% considera a los ejecutivos como cómplices de la corrupción, pero el 56% los ve como víctimas de la corrupción pública. La opinión es más dividida en cuanto a la posibilidad de que las trabas burocráticas generen la corrupción. Aunque la corrupción existe en múltiples niveles, 65% la asocia a empresas grandes y 49% a empresas formales. El 45% considera que es necesario capacitar a la gente para la lucha contra la corrupción (Proetica, 2016)

PRINCIPALES PROBLEMAS DEL PAÍS

Proetica

Tanto en Lima como en el interior, la población señala a la delincuencia, la corrupción y el consumo de drogas como los tres principales problemas del país.



Figura 4.4. Problemas del país (Perú)

Fuente: <https://es.scribd.com/document/292794637/Novena-Encuesta-nacional-sobre-percepciones-de-la-corupcion-2015>

La cantidad de funcionarios públicos corruptos detectados y encauzados en procedimientos por responsabilidad penal, civil o administrativa es mínima; entre los involucrados e investigados una fracción mínima también es sujeta de sanciones reales. Según Fuad Khoury, de 500 funcionarios sentenciados por corrupción, solo 25 purguen cárcel efectiva mientras que la gran mayoría tiene pena suspendida (U 45). Esto significa que apenas el 5% es sancionado, el resto tiene impunidad garantizada y el camino libre para seguir destrozando al Estado y erario público. En conclusión, no hay evidencia de combate contra la corrupción, sólo muchas leyes sin valor real ni ejecutores probos (jueces corruptos).

Los hechos anteriores no corresponden a situaciones esporádicas o aisladas, forman parte de una realidad conocida en todo el mundo. En el estudio sobre la corrupción realizada por Transparencia Internacional en el año 2014, Perú aparece ubicado en el grupo de los países con más alto nivel de corrupción, sólo a un paso de países con alta corrupción como Venezuela o países africanos fallidos. Esta posición se presenta en años anteriores y posteriores a 2014 [U31].

c) Promoción de trabajo conjunto de Universidades y sector productivo

Las empresas tienen la responsabilidad e interés en desarrollar la competitividad para aprovechar las ventajas y oportunidades del TLC. Para ello, con sus recursos e iniciativa, deben desarrollar mejores procesos, emplear tecnología para optimizar el proceso y reducir costos, y cuando sea el caso, realizar investigación científica y aplicada para mejorar sus productos o servicios, lograr ventajas competitivas locales y prepararse para mantener esa competitividad en el extranjero.

En el Perú, todas las empresas necesitan crear ventajas competitivas con el desarrollo y aplicación de tecnología de punta, pero como se desarrollan sus actividades en los sectores primario y secundario básico, carecen de base y cultura para poner la Investigación científica, desarrollo tecnológico e Innovación tecnológica (I+D+I) como elemento fundamental de sus estrategias.

Esta situación es una grave limitación nacional, por ello, el Estado mediante leyes sugiere a las empresas el desarrollo de actividades en las que la ciencia, tecnología e innovación sean ejes destacados por su propio interés. El estímulo se

presenta en la forma de ventajas tributarias y otras facilidades. Hasta el año 2014 había leyes para la promoción científica, dirigida a entidades estatales, en el año 2015 (13 de marzo) se publicó la Ley de Promoción de la Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación Tecnológica, Ley 30309, vigente desde 2016, pero por la limitada posibilidad de producción con alto valor agregado en las empresas, habría que esperar mayor tiempo para ver si hay una reacción positiva del sector empresarial.

En la Ley 30309, se propone básicamente un incentivo tributario a la innovación empresarial con un porcentaje de deducción adicional al 100% de gastos de las empresas en (I+D+I). Este estímulo que puede llegar al 75% del gasto, aminora la renta neta para calcular el impuesto a la renta; se espera que las empresas peruanas innoven y se diversifiquen. (MP, s/f). Los beneficios de la ley se aplican a los proyectos de investigación científica, de desarrollo tecnológico o de innovación tecnológica desde el 2016 y tendrá vigencia hasta el año 2019.

La deducción adicional del contribuyente no debe ser mayor de mil trescientos treinta y cinco Unidades Impositivas Tributarias (1.335 UIT) por año, según lo indicado en el artículo 6° de la Ley. (Art 10, Reglamento ley 30390). En el año 2016, el monto máximo llega a 57.5 millones de soles y en 2019 es 207.2 millones de soles. [U41]

La ausencia de tradición científica en las empresas y la reducida cantidad de universidades con condiciones para realizar investigación básica y aplicada, e interactuar con las empresas, crea problemas para la aplicación seria y transparente de la ley.

Para la investigación científica, se necesita laboratorios y científicos, y como muy pocas empresas los tienen, la actuación de las universidades es necesaria. Las empresas se ubican en la agroindustria y metalmecánica y las universidades con potencial apenas son el 5% del total. Para el desarrollo tecnológico, se necesitan empresas con potencial productivo y exportador con valor agregado y universidades con capacidad de aportar el know how en colaboración. Lo mismo puede afirmarse respecto a la Innovación Tecnológica; en cualquier caso, el uso decidido y transparente de las ventajas de esta ley, permitiría ingresar al mercado de Estados Unidos, con productos únicos con alto valor agregado y generar crecimiento del comercio por valor y

volumen, de manera sostenida. Esto es diferente de la competitividad espúrea, temporal y sesgada, lograda por exportar a China minerales con precios altos.

La Ley 30220, Ley Universitaria, Artículo 51, afirma que es una obligación de las universidades la coordinación permanente con las entidades públicas y privadas, para la atención de la investigación que contribuya a resolver los problemas del país. Una forma es la formación de alianzas estratégicas para una mejor investigación básica y aplicada. Los proyectos de investigación y desarrollo financiados por las universidades, son evaluados y seleccionados por las mismas. De manera indirecta se admite la posibilidad de que las empresas financien proyectos de investigación para sus propios fines.

Por iniciativa propia, algunas universidades y empresas tienen convenios para el desarrollo de proyectos en los que se crea y transfiere conocimiento. La Universidad Cayetano Heredia firmó un convenio con la empresa San Fernando, para participar en forma conjunta en actividades científicas y tecnológicas que apoyen el desarrollo de la empresa y las actividades de educación, investigación y proyección social de la universidad. El acuerdo se firmó en el 2008 por un periodo de cinco años. [U6]

Según Vásquez (2012) la Universidad Cayetano Heredia (UPCH) y Montana SA firmaron un convenio marco de colaboración que permite el desarrollo innovador de productos para los mercados nacional e internacional. La UPCH crea conocimiento y tecnologías con valor productivo; así las alianzas con empresas privadas refuerzan en ellas la innovación basada en la Investigación, Ciencia y Tecnología.

Montana S.A., grupo económico con presencia en Chile y Ecuador, quiere desarrollar y proveer insumos y soluciones productivas en sectores alimenticio, farmacéutico y agropecuario. Es dueña de la mayor planta peruana dedicada a la fabricación de carmín de cochinilla.

Para 2012, la Universidad Cayetano Heredia estaba activa en 12 proyectos de investigación con empresas peruanas, bajo el FINCYT e Innovate Perú. El CEO de Montana, afirmó que la única forma de progresar avanzar como empresa de nivel nacional e internacional es desarrollando productos con insumos naturales e innovadores.

El cumplimiento de la Ley 30309 exige el debido sustento de los proyectos beneficiados. Son las estadísticas de comercio exterior las que permiten identificar a las empresas beneficiarias de alto valor agregado por el componente tecnológico o la innovación incorporadas. Si no existe, las empresas se aprovecharon de la ley y defraudaron al estado.

Los gastos deducibles tienen relación directa con el proyecto en marcha, incluyen la depreciación o amortización de los bienes del proyecto. Se excluyen la simple sustitución, compra, ampliación o actualización de máquinas y equipos; la promoción de los resultados de I+D+i; estudios de mercado y comercialización; los cambios de diseño o modificaciones estéticas de productos actuales; cambios en los métodos de negocios y acciones jurídicas relacionadas con las patentes.

Una métrica de la eficacia de la ley son las patentes de las empresas. Ciertas empresas eligen el resguardo de la innovación y crean los “secretos empresariales” en vez de registrarla como patente. Legalmente, el resultado del proyecto debe ser registrado en INDECOPI, siempre que corresponda. La información requerida para calificar el proyecto será la mínima y estrictamente indispensable. Como el proyecto empresarial puede ser un recurso para aprovechar ilícitamente beneficios de la ley; los datos sobre producción y comercio deben revelar las acciones reales.

Los Centros de Innovación Tecnológica, CITE, son entidades públicas o privadas que tienen por objeto promover la innovación, la calidad y la productividad, así como suministrar información para el desarrollo competitivo de las diferentes etapas de producción de la industria nacional. Los CITEs brindan servicios de control de calidad y certificación, asesoramiento y asistencia especializada y desarrollan programas de capacitación técnica y fueron creados para promover el desarrollo industrial, la artesanía, el turismo y la innovación tecnológica.(U 28)

El año 2015 se emitió el DL 1228, para sustituir a la Ley N° 27267, Ley de Centros de Innovación Tecnológica con sus normas modificatorias y ampliatorias, por considerar que no se adecuaban al marco normativo vigente y a las necesidades de un entorno altamente competitivo y globalizado, porque no promovía la difusión de patrones de tecnología que utilizan la industria para la producción de bienes y servicios.

Las CITEs se definen ahora como Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica, -CITE, que tienen por objeto contribuir a la mejora de la productividad y competitividad de las empresas y los sectores productivos a través de actividades de capacitación y asistencia técnica; asesoría especializada para la adopción de nuevas tecnologías; transferencia tecnológica; investigación, desarrollo e innovación productiva y servicios tecnológicos, difusión de información; interrelación de actores estratégicos y generación de sinergias [...] generando mayor valor en la transformación de los recursos, mejorando la oferta, productividad y calidad de los productos tanto para el mercado nacional como para el mercado externo, propiciando la diversificación productiva. [U42]

La nueva Ley redefine algunas funciones burocráticas. Produce debe operar con con el Instituto Tecnológico de la Producción en la ejecución, desarrollo y aplicación de actividades para articular mercados, desarrollar proveedores, instrumentos para la innovación productiva, capacitación técnico-productivo y desarrollo empresarial, en relación a los CITE. En el artículo 15 se señala que Mincetur puede crear CITE de enfoque artesanal, turístico, público o privado, e incentivar la innovación tecnológica y actividades de artesanía y turismo.[U 18]

El DL 1228 amplió el número y ámbito de las funciones de la CITE, pero al ser organismos burocráticos, no logran nada por sí mismos, y la parte crítica, los convenios o alianzas con universidades no se consideran como una restricción importante. En la práctica, la existencia de mayor número de CITEs, la calificación como entidades privadas o públicas, no mejora ni amplía el estado del acervo científico, tecnológica e innovación accesible a las empresas. La ley es centralista.

Al año 2014, había solo había solo 12 CITEs distribuidas de manera irregular. Los responsables no saben las necesidades, no pueden advertir potencial y oportunidades para las demás regiones. El Ministro de Producción en el 2014 pronosticó la existencia de 46 CITEs en funcionamiento, 34 más en solo dos años. Como organismos burocráticos, es posible pero como entidades que cumplen todo lo que se plantea en el DL 1228, imposible.

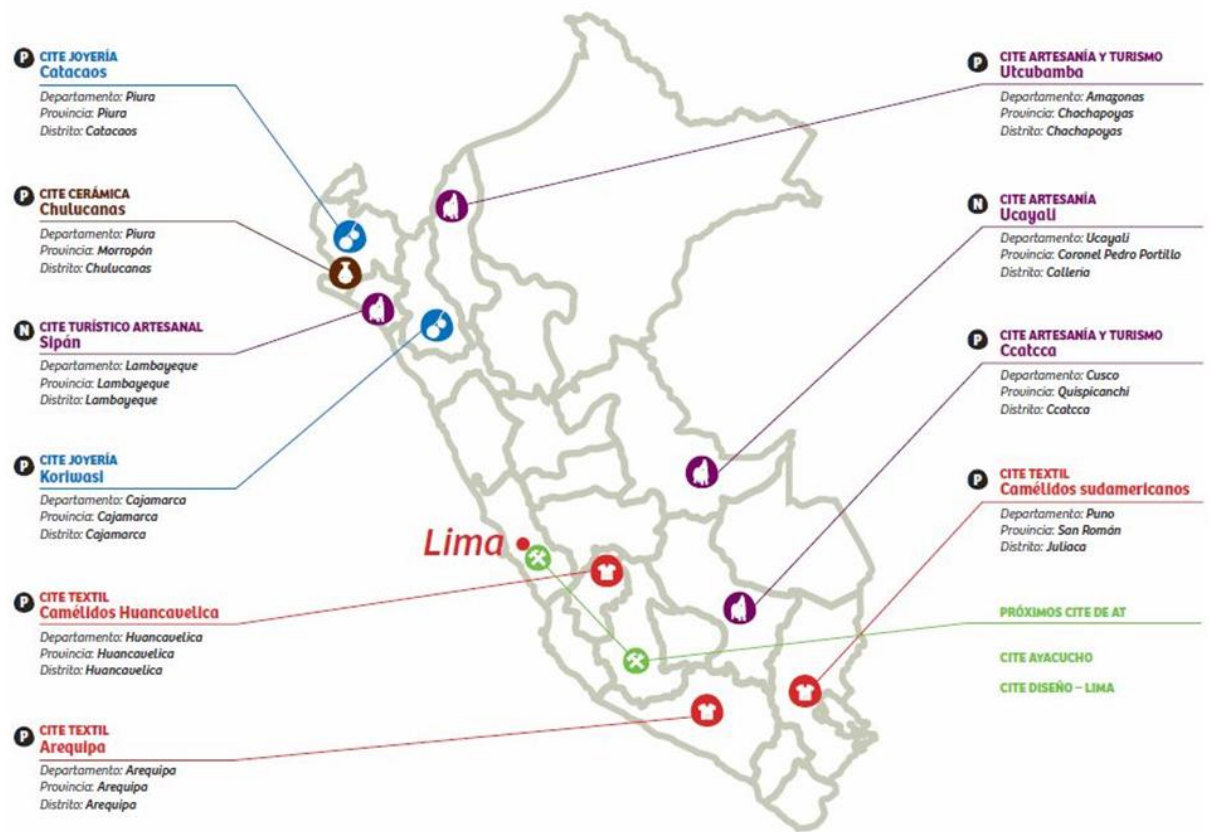


Figura 4.5. CITES en el Perú, Año 2014

Fuente <http://ww2.mincetur.gob.pe/wp-content/uploads/2015/11/Mapa-Cite.png>

La posibilidad de crear CITEs privadas mejoró el panorama, de manera que ahora hay mayor número de ellos. La lista de CITEs se muestra en gráficas y Tablas. Obsérvese la distribución desigual. Todas las regiones no las tienen, sin embargo, existen necesidades y potencial. ¿Por qué? ¿No vale la pena invertir en ellas? ¿Serán sólo proveedores de materias primas, minerales sin proceso?

La posibilidad de existencia de CITEs públicas y privados crea nuevas oportunidades para las entidades académicas. Después del 2014, se han creado CITEs en las que intervienen universidades de prestigio, con capacidad real de investigación científica, básica y aplicada.

El Centro de Innovación Tecnológica (CITE), privado y en el contexto del Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNPD), es el “Laboratorio de Materiales” de la Universidad Católica (PUCP), con varios años mejorando la productividad de las empresas; es uno de los mejores de su clase en América Latina.

El CITE materiales impulsará el desarrollo, innovación y competitividad de empresas nacionales que emplean materiales tradicionales y avanzados, en la minería, metal – mecánica, hidrocarburos, petroquímica, la industria alimentaria, la construcción. [U 35]

La CITE acuícola de la Universidad Peruana Cayetano Heredia brindará servicios para elevar la productividad y competitividad de las empresas, y la creación oportunidades para la diversificación productiva, en empresas grandes y en MIPYMEs, una muestra de que ls CITE privados contribuyen a la creación y difusión de la ciencia, siempre que se involucren instituciones serias y haya control. El DL 11228 permite financiar, mediante la suscripción de convenios de desempeño con el Instituto Tecnológico de la Producción (ITP), hasta el 50 % de los recursos necesarios para la implementación y funcionamiento de los CITE privados. “El ITP suscribe con el CITE acuícola un convenio por 2 a 3 años, según resultados, se otorga el dinero”.

La CITE Acuícola de la UPCH engloba tres líneas muy importante en la diversificación productiva: i) La ventaja de trabajar con el sector privado a través de las Mesas Ejecutivas Sectoriales; ii) el impulso a los CITE; iii) la innovación, la investigación y el desarrollo. [U 19]



Tabla 4.3.
CITEs en las regiones del Perú

Región	CITE	Creación	2014	2016
Tumbes				
Piura	Joyería Catacaos		x	x
	Cerámica, Chulucanas		x	x
Lambayeque	Turístico artesanal Sipan		x	x
La Libertad	Agroindustrial Chavimochic			x
	Cuero y calzado	2001	x	x
	Agroindustrial DANPER	2015, DAMNPER		x
	Agropecuario CEDEPAS	2015 CEDEPAS		X
Ancash				
Lima	Diseño			x
	Madera	2000	x	x
	Cuero y cazado	1998	x	x
	Pesquero Callao			
	Acuícola, Lima	2015, UPCH		X
	Materiales, Lima	2015, PUCP		x
	Energía Silicon Valley	2015, Silicon		x
	Agroalimentario Lima	2015 SF		x
Ica	Agroindustrial	2000		
Arequipa	Textil Arequipa			
	Agroindustrial Majes			
	Camélidos			x
	Cuero y calzado			x
Moquegua	Agroindustrial			
	Pesquero Ilo			x
Tacna				
Cajamarca	Joyería Koriwasi		x	x
San Martín	Pesquero amazónica Ahushiyacu			x
	Acuícola Ahushiyacu			x
Amazonas	Artesanía y turismo Utcubamba		x	x
Huánuco	Agroindustrial Huallaga			x
Pasco	Agroindustrial Oxapampa			x
Junín	Agroindustrial VRAEM			x
Loreto	Productivo Maynas			x
Ucayali	Artesanía Ucayali		x	x
	Forestal Pucallpa	2016		x
	Pesquero forestal Pucallpa			x
Huancavelica	Textil camélidos		x	x
Apurímac				
Ayacucho	Ayacucho			x
Cusco	Artesanía y turismo Ccatcca			x
Madre de Dios	Productivo	2000	x	x
Puno	Camélidos sudamericanos		x	x
	Café CECOVASA	2015 Cecovasa		x

Fuente: Elaboración propia con datos de <http://www.itp.gob.pe/nuestros-cite>

d) Reconversión productiva de sectores vulnerables

El TLC crea oportunidades para las empresas peruanas, de todo tamaño o cualquier industria, solo es preciso que cumplan con las reglas de juego, como el respeto a las leyes, entrega oportuna de productos de calidad, respeto de los compromisos.

Bajo estas condiciones, cualquier empresa peruana tiene acceso a licitaciones convocadas por las entidades públicas americanas por el principio de la “no discriminación” pactado en el TLC. Las empresas públicas de EE.UU. darán a empresas proveedoras del Perú el mismo trato que a sus empresas. Para evitar la discriminación, se fija montos o umbrales; por debajo de los cuales no hay esta protección.

Los montos acordados en el acuerdo comercial son: a) Nivel de Gobierno, para bienes y servicios por US\$ 203,000, construcciones por US\$ 7, 804,000; b) Nivel Sub Federal (Estados) por US\$ 554,000 y US\$ 7,804,000 respetivamente; c) Empresas Públicas por US\$ 250,000 y US\$ 7,804,000 respetivamente.

Los estados donde se puede vender son: Arkansas, Colorado, Florida, entre otros. Algunos estados que no forman parte del acuerdo, no limitan la participación de empresas extranjeras en las licitaciones (Carolina del Norte, Rhode Island, Wisconsin). Las empresas peruanas deben inscribirse en el Registro Central de Contratista para lograr la habilitación.

La mayoría de agencias del gobierno estadounidense hacen compras comunes, consolidadas o estandarizadas de determinados bienes (muebles, mantenimiento de oficinas, derivados del petróleo, entre otros), para lograr economías de escala por centralización de compras.

El medio contractual más utilizado en los últimos años es el programa del General Service Administration (GSA), que permite acceder a acuerdos de largo plazo con un número limitado de proveedores. Se puede cubrir las necesidades del gobierno emitiendo órdenes contra los contratos ya existentes sin necesidad de iniciar un nuevo proceso de compra. Los tres programas de compras consolidadas más importantes son administrados por el GSA, la Agencia de Defensa Logística y el Departamento de

Asuntos para Veteranos. Este método de compras es similar al empleado en el Perú en los convenios marco (U1).

Las empresas peruanas que pueden aprovechar ese potencial deben tener un nivel mínimo de competitividad; con procesos de reconversión para mejorar la producción, reducir costos y generar eficiencias que permitan tener competitividad.

Muchas empresas en el Perú, hacen negocios con el Estado valiéndose de tretas legales y prácticas prohibidas para lograr contratos. Esas empresas nunca podrían negociar con las agencias estatales de EEUU, porque la violación de las leyes contractuales y comerciales les impediría cerrar cualquier contrato. Un ejemplo es la empresa proveedora del programa Qali Warma.

La reconversión de las empresas no es un proceso asegurado que depende de la iniciativa y voluntad de las empresas, debe ser impulsada por el Estado por medio de organizaciones y programas que se enfoquen en lograr la reconversión empleando las oportunidades que genera la I+D+I. En el Estado se puede mencionar a Fincyt (organismo financiador de proyectos de contenido tecnológico) y Concytec (organización que se encarga de crear las condiciones para el impulso de la investigación científica y aplicada así como la creación de una masa crítica científica). Un programa que se aplica en todo el Perú es el de las CITE, mencionadas antes y que relaciona con Fincyt y Concytec, así como con las universidades para el desarrollo de capacidades y competencias productivas sectoriales en las regiones priorizando el potencial de ellas.

Un dato que muestra la tendencia y preocupación de los países por el desarrollo y la inversión en Ciencia y Tecnología como medio para mejorar la competitividad es el siguiente. En el año 2000 el porcentaje de inversión en I&D fue de 2.57% en EEUU, de 0.9% en China, 1.82% en Singapur, para el Perú, 0.1% en Colombia, 0.3% en México, 0.1% en el Perú, no hay dato para Chile. En la tabla 4.4. se muestra las tasas hasta el año 2014. Obsérvese el crecimiento destacado en China, Singapur ya apostaba por la I&D, en el Perú se mantiene una tasa similar lo que revela poco interés en el desarrollo o promoción de I&D. Para el 2016, el Perú la inversión no pasa del 0.2% mientras el promedio de la región es de 0.7% del PBI.

Tabla 4.4.
Inversión en Investigación y Desarrollo

País	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Perú								0.12
Chile	0.31	0.37	0.35	0.33	0.35	0.36	0.39	0.38
Colombia	0.18	0.19	0.19	0.20	0.21	0.21	0.26	0.20
México	0.37	0.40	0.43	0.45	0.43	0.43	0.50	0.54
Singapur	2.34	2.62	2.16	2.01	2.15	2.00	2.00	2.19
EEUU	2.56	2.68	2.74	2.65	2.66	2.60	2.62	2.62
China	1.38	1.46	1.68	1.73	1.79	1.93	2.01	2.05

Fuente. Elaboración propia (con datos del Banco Mundial)

El gasto en investigación y desarrollo (I + D) es un indicador clave de los esfuerzos del gobierno y el sector privado para obtener ventajas competitivas en ciencia y tecnología. Las estimaciones de los recursos asignados son afectadas por características como la periodicidad y la cobertura de las encuestas nacionales de I + D en todos los sectores e industrias, así como el uso de diferentes métodos de muestreo y estimación.

La investigación y el desarrollo implican a participantes destacados, y debe usarse diversas técnicas para mantener registros actualizados e identificar a los nuevos participantes. Los gastos de I + D incluyen los gastos de todas las fuentes de I & D realizados dentro de un país, incluidos los gastos de capital y los costos corrientes (salarios y costos asociados de investigadores, técnicos, personal de apoyo y otros costos corrientes, incluyendo compras de materiales, otros más). El indicador del gasto interno bruto en I + D (GERD) se utiliza para las comparaciones internacionales. Esto incluye el gasto total (corriente y capital) en I + D de las empresas residentes, institutos de investigación, laboratorios universitarios y gubernamentales, etc. Excluye los gastos de I + D financiados por empresas nacionales, pero realizados en el extranjero. La investigación y el desarrollo (I + D) incluyen el trabajo creativo y sistemático para aumentar el stock de conocimiento y el uso de este conocimiento para diseñar nuevas aplicaciones.(U46)

Gobierno del Perú y el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que suscribieron el Contrato de Préstamo N° 1663/OC-PE, para crear el Programa de Ciencia y Tecnología. El 30 de enero del 2007 se instaló el Consejo Directivo –CD- del Programa de Ciencia y Tecnología, y el 31 de julio de 2007 se recibe el primer desembolso del BID para el inicio del Programa. [U 42]

El funcionamiento como brazo financiero, para complementar la tarea del CNC es adecuado. El tipo de proyectos que financia el Programa son: Proyectos de innovación tecnológica en empresas; Proyectos de investigación y desarrollo tecnológico en universidades y centros de investigación; Fortalecimiento de capacidades para la ciencia y la tecnología, con becas y pasantías; Proyectos de fortalecimiento y articulación del sistema nacional de innovación.

Los recursos del Programa provienen de las siguientes fuentes de financiamiento:

- i) Contrato de préstamo N°1663-OC/PE Programa de Ciencia y Tecnología de US\$25 millones del BID y de US\$11 millones del Tesoro Público-contrato culminado
- ii) Contrato de préstamo N°2693-OC/PE Innovación para la Competitividad de US\$35 millones del BID y de US\$65 millones del Tesoro Público-contrato firmado el 28 de setiembre del 2012
- iii) Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad de S/. 200 millones de Recursos determinados (convenio del 10 Julio del 2009)

La mejor manera de demostrar que los recursos se usan con rigor, oportunidad y transparencia es la publicación de patentes y logros de las instituciones y empresas beneficiarias (lista de productos con valor agregado en las exportaciones, mejoras notorias en la productividad y la competitividad).

En algunos casos, la elección de proyectos puede ser acertada, como en el siguiente cuadro, donde universidades con potencial de investigación solicitan apoyo financiero de FINCyt. El FINCyt debe ahora diseñar el método para que los descubrimientos se trasladen a las empresas reales y que se expresen en valor agregado.

Es preocupante que las demás universidades, más del 90% del total no tengan la

capacidad ni el interés para desarrollar la ciencia, tecnología e innovación, por lo tanto el campo de acción de FINCyt es limitado.

Tabla 4.5.

Proyectos de equipamiento científico

3^{ra} Convocatoria del Concurso de Proyectos de Equipamiento Científico

LISTA FINAL DE PROYECTOS DE EQUIPAMIENTO CIENTÍFICO RATIFICADOS POR EL CONSEJO DIRECTIVO

N°	Código	Título	Entidad Solicitante
1	EC-3-P-055-16	Primera sonda criogénica en el Perú para el análisis estructural atómico de macromoléculas en las Ciencias de la Salud y de los Alimentos.	PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ
2	EC-3-P-002-16	Adquisición de un servidor de alto rendimiento para investigar la dinámica de los flujos geofísicos y medioambientales	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA UNI
3*	EC-3-P-028-16	Unidad para estudios de interacciones moleculares en tiempo real: aplicaciones transversales y multidisciplinarias a áreas prioritarias de innovación con base tecnológica del Perú.	UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADA

(*) El presupuesto disponible posibilitó la ratificación de un tercer proyecto.

Fuente: Fincyt (s/f) [U43]

El año 2014 se creó el Programa de Innovación en Competitividad con Productividad (Innovate Perú), Ministerio Producción (24 de julio de 2014, con Decreto Supremo N° 003-2014-PRODUCE), como Unidad Ejecutora en PRODUCE, y con independencia económica, administrativa, financiera y técnica. El objetivo es elevar la productividad de industrias con el fortalecimiento del ecosistema de innovación (empresas, emprendedores, instancias de soporte), mejorando interrelación entre ellos.

Los objetivos: i) Aumentar la innovación en procesos productivos ; ii) Estimular el emprendimiento innovador, iii) Facilitar descubrimiento y aplicación de tecnologías para las empresas.

Innovate Perú administra los fondos Proyecto de Innovación para la Competitividad (FINCYT 2), Fondo de Investigación y Desarrollo para la Competitividad (FIDECOM), Fondo Marco para la Innovación, Ciencia y Tecnología (FOMITEC), Fondo MIPYME. Los recursos necesarios se determinan por medio de

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

concursos nacionales, con cofinanciamiento no reembolsable de proyectos de I+D+i, en la actividad productiva. [U 20]

Si Innovate Perú sustituye a FINCyt, con formato mejorado, la decisión es correcta, pero si es un organismo competidor, solo se habrá incrementado la burocracia y las oportunidades para el mal uso de los recursos disponibles.

En teoría, Innóvate Perú apoya a las empresas para desarrollar una innovación, sea en producto, proceso, modelo de organización y/o comercialización, a la vez que apoya apoyamos el despegue comercial de las empresas en edad temprana que presente potencial de crecimiento dinámico y de alto impacto. También posibilita el acceso a información, conocimientos, know how y tecnologías disponibles en el mercado, a certificaciones de calidad para mejorar su productividad y competitividad.

Las metas generales son: i) Generación de conocimientos científicos y tecnológicos; ii) Promoción de la innovación en las empresas y mayor participación del sector privado; iii) Fortalecimiento de capacidades de investigación tecnológica, iv) fortalecimiento del sistema nacional de innovación.

Cuando las metas son iguales a las del CNC, ¿Cómo contribuye el Programa a mejorar la competitividad del país?

e) Consejo Nacional de Competitividad

El Consejo Nacional de Competitividad, CNC, fue creado el 2002 , para el 2009 fue adscrito al Ministerio de Economía y Finanzas, y en el Reglamento de Organización y Funciones (ROF) se llama Órgano Colegiado con Secretaría Técnica como Órgano No Estructurado. Hoy se conoce como Consejo Nacional para Competitividad con Formalización (CNCF), con la función de mejorar la capacidad peruana para competir en mercado mundial, por ello articula esfuerzos del sector público, privado y académico, para priorizar acciones y promover reformas de impacto en competitividad. LA CNCF incluye en el Consejo Directivo al Ministro de Economía y Finanzas como presidente, acompañado por el Presidente del Consejo de Ministros,

los Ministros de la Producción, Comercio Exterior y Turismo, Trabajo y Promoción del Empleo, Educación y Salud. Sale del grupo el Ministro de Agricultura y Riego.

El CNC formuló un Plan Nacional de Competitividad en el que por medio de una Matriz de Estrategias, Políticas y Acciones (CNC, 2005b) se define las líneas maestras de acción de la CNC y todas las instituciones que de manera directa o indirecta estuvieran comprometidas con el desarrollo de la actividad económica y por ende, del fortalecimiento de la colectividad.

En la tabla 4.6. se muestran las líneas estratégicas y el objetivo general. El análisis de cada línea se hace indirectamente cuando se evalúa el desempeño de otras entidades públicas o privadas. Los hechos demuestran que en totalidad de estas metas el cumplimiento ha sido parcial, mínimo o ausente.

En el caso de la Ciencia, Tecnología e Innovación, los recursos e iniciativas provienen de tres fuentes: Las empresas, universidades y el Estado. Entre las empresas en el Perú, salvo las farmacéuticas, la absoluta mayoría dedicada a producir y exportar bien sin valor agregado relevante y carece de este potencial. La actividad de cinco o seis universidades frente la incapacidad de 136 restantes permite afirmar que en ese frente tampoco hay una fuente científica apreciable. Por el lado del Estado, existe un intento a través del Fincyt, pero básicamente se orienta a mejorar algunos procesos que no se expresan finalmente en avances o creaciones propias de ciencia y tecnología. Es imposible esperar que de los micros proyectos financiados por Fincyt, se origina una patente. Otra cosa es también la transparencia con que se maneja los recursos; es posible que haya sesgos muy fuertes en la selección de proyectos y asignación de recursos.

En el caso de infraestructura, donde existe la mayor fuente de situaciones de corrupción, la inversión realizada con sobrecostos y acuerdos bajo a mesa no es la mejor manera de incrementar el acervo vial por al menos dos razones: i) Los costos asumidos al desarrollar obras que no son útiles (IIRRSA II, III y IV) son muy altos; ii) La calidad y duración de esas obras. Es posible que en pocos años, haya que invertir nuevamente en esas obras.

Tabla 4.6.
CNC. Agenda de Competitividad

Líneas estratégicas	Objetivo general
Desarrollo productivo y empresarial	Incrementar la productividad y fortalecer las capacidades de las empresas para diferenciarse en el mercado nacional e internacional.
Ciencia, Tecnología e Innovación	Fortalecer las capacidades científicas-tecnológicas y de innovación para apuntalar el cambio en la estructura productiva hacia una economía basada en el conocimiento
Internacionalización	Aumentar la competitividad producto de una mejora en la gestión aduanera y comercial de manera eficiente y una oferta exportable diversificada hacia mercados internacionales.
Infraestructura logística y de transportes	Contar con un sistema logístico, que articule la infraestructura vial, aeropuertos, puertos y plataformas logísticas, para una circulación segura, oportuna y con bajo costo.
Tecnologías de la Información y las Comunicaciones	Potenciar a las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - TIC, como un impulsor de la eficiencia del Estado y dinamizador de la productividad.
Capital humano	Elevar la productividad laboral, fomentando la formación de capacidades articuladas al mercado laboral y expandiendo la cobertura de aseguramiento en Salud.
Facilitación de negocios	Garantizar predictibilidad y transparencia en la regulación y gestión del Estado.
Recursos naturales y energía	Promover la sostenibilidad ambiental y la oferta de recursos naturales como factores esenciales para el desarrollo de las empresas y sus actividades.
Fuente: CNCF, 2016	

Fuente: CNCF, 2016, [U44]

En el Anexo 2 Se observa que asociada a cada línea estratégica, se encuentra asociada una gran cantidad de organizaciones estatales, la mayoría de ellas cuestionable por la deficiente gestión, falta de transparencia, e incumplimiento de los objetivos propios ajenos a la competitividad. Al no ser eficientes y eficaces en la ejecución de actividades rutinarias, es difícil admitir que lo sean gestionando y creando la competitividad, una condición más difícil y compleja, que se atribuye a países e instituciones con alto grado de desarrollo.

En el caso de facilitación de negocios en los ratings de facilitación de negocios, el Perú parece paradójicamente en buenas posiciones, superando incluso a Chile. Los relacionados con el caso Odebrecht, seguramente la percepción cambiará y habrá un

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

reajuste, al aparecer la ubicación era espuria. La meta de Garantizar la predictibilidad y transparencia en regulación y gestión estatal no se cumple en absoluto. El programa SERVIR, que supuestamente permite el ingreso de gente capacitada a la administración pública es bien un filtro que impide la entrada de los mejores.

La duplicación de tareas entre el CNC y el Fincyt, es un tema que revela ausencia de una visión de largo plazo consolidado y bien definida. El desperdicio, de recursos y la parálisis ejecutivas son las consecuencias.

4.1.3. Las empresas y su rol en competitividad

La consultora Aurys realizó el primer estudio de productividad de las empresas del Perú en 2014, recogiendo información de ejecutivos en empresas destacadas del país, enfocándose en las dimensiones clave del negocio. El tema de interés fue la gestión de la productividad en las empresas peruanas, la identificación de oportunidades existentes y la sugerencia para acciones dentro de las agendas estratégicas industriales. En este sentido, Aurys (2015:3) define la productividad como la creación de valor a través de las dimensiones críticas del negocio: ingresos, costos operativos y el capital. En la productividad, se midió a las empresas participantes en 6 ámbitos claves, tabla 4.7.

Tabla 4.7.
Factores de competitividad de empresas peruanas

Dimensión	Ambito
Ingresos	El aumento de los ingresos para mejorar el volumen o "throughput" sin tocar el precio, mediante la maximización de los activos actuales. Esto permite encontrar nuevas maneras de hacer disponible lo no disponible.
Costos operación	La optimización de las dotaciones para eliminar las ineficiencias organizacionales, cuestionando los factores que determinan las cargas de trabajo y la productividad de las personas.
	La reducción de costos de productos y servicios a través de estrategias de compra y optimización de la cadena de suministro.
	La maximización de productividad de servicios de terceros basándose en principios de cogenerar y ampliar los ámbitos de coordinación, generando múltiples sinergias reflejadas en el costo, tiempo y calidad de los servicios.
Capital empleado	La optimización de activos fijos a través del análisis del "footprint" de activos productivos y no productivos (por ejemplo, líneas productivas, plantas, entre otros).
	La optimización del capital de trabajo para generar mayor liquidez a través de gestionar activamente los periodos de pago, elevando la efectividad de los cobros ajustando los inventarios

Fuente: Aurys, 2014:3

Aurys (2015:3-4) también afirma que el 100% de los empresarios entrevistados considera ser productivos es importante, a nivel de empresa y personal, y tienen en mente estrategias en algún espacio mencionados para lograr mejoras en sus rangos de productividad; pero tienen muy baja sistematización o coherencia para gestionar la mejora en la productividad de manera transversal a toda la organización; tienen la intención pero no la concretan con actos reales. El 30% o más admitió la existencia de metas definidas y conocidos por toda la organización, pero se limitaba por la gestión focalizada en objetivos empresariales concretos y viables. En pocas empresas existen procesos o una organización para sustentar estas estrategias; también enfrentan el problema de la falta de perfiles y competencias adecuadas en las personas, no hay profesionales más ambiciosos en negocios, innovadores, que superen paradigmas y se orienten a soluciones no estandarizadas. Tampoco tienen sistemas de gestión de las personas (perfiles competencias, desarrollo, compensaciones) para superar este obstáculo y ser productivas.

Aurys (2015:5) señala como síntomas de baja productividad algunos hechos: Ingresos (baja producción, bajo uso de equipos, Quiebres de stock continuos, Desbalance en plan de producción, proyectos de mejora sin resultados notorios, ejecución parcial del plan diario); Costos operacionales (menor productividad laboral, alto porcentaje en reproceso, servicios heterogéneos, sin optimización del consumo, alto costo de insumos críticos), Capital (Elevado nivel de equipos de soporte, deficiente footprint de plantas productivas, sobreinventario de productos, bodegas y almacenes).

Según Gestión (2016), la productividad de industria peruana está por debajo de frontera de productividad global, aun siendo condición básica para enfrentar la difícil coyuntura económica del Perú. En la muestra de 150 compañías pertenecientes a las 500 empresas de mayor tamaño del país, gran parte de ellas (51%) tuvo crecimiento sostenido en ventas durante los últimos tres años, pero no pudieron crear valor ni mejorar su posición competitiva. En los tres recientes años, apenas el 28% de empresas tuvo crecimiento con rentabilidad o aumento sostenido en ingresos y utilidades. Muchas empresas crecen pero de forma ineficiente, pues desaprovechan o no reconocen oportunidades de creación de valor para los accionistas.

De manera sintomática, la prioridad de estas empresas fue la productividad de corto plazo, postergando la implementación de iniciativas para la sustentabilidad de mediano/largo plazo de las mejoras alcanzadas. La productividad y competitividad están

íntimamente relacionadas, pero es posible hallar empresas con una alta productividad que no son muy competitivas, otras empresas competitivas y baja productividad.

En mercados estandarizados, ser competitivo implica ofrecer un producto o servicio con el precio más bajo gracias por la alta productividad, es decir, costes globales más bajos, como lo hace China.

En un estudio sobre PYMEs colombianas, cuya dinámica, oportunidades y problemas son similares a peruanas, Aguilar Santamaría (2009:11) concluye que es necesario que las empresas mejoren su gestión para aumentar la productividad, que es la forma más directa y fácil para elevar su competitividad.

4.1.4. Las universidades y su rol en la competitividad

Las universidades tienen la responsabilidad fundamental de crear conocimiento y difundirlo; crear procesos y servicios para ser competitivo, sea por iniciativa propia y convicción o por obligación. En caso de ausencia de la motivación (caso Perú, donde las universidades son negocios), las leyes obligan a cumplir esa exigencia fundamental

En el Perú, la Ley Universitaria 30220 (2014), Artículo 5, Principios, menciona la calidad académica, investigación e innovación como aspectos relevantes. En el artículo 6, Fines, se menciona:

- 6.1 Preservar, acrecentar y transmitir de modo permanente la herencia científica, tecnológica, cultural y artística de la humanidad.
- 6.2 Formar profesionales de alta calidad de manera integral y con pleno sentido de responsabilidad social de acuerdo a las necesidades del país.
- 6.5 Realizar y promover la investigación científica, tecnológica y humanística la creación intelectual y artística.
- 6.8 Promover el desarrollo humano y sostenible en el ámbito local, regional, nacional y mundial.
- 6.9 Servir a la comunidad y al desarrollo integral.

En el Artículo 7, Funciones de la universidad, se menciona a la Investigación; y aunque esa afirmación parece no agregar nada, el Capítulo VI Investigación se mencionan con más precisión las actividades propias de la universidad que están en

Tesis publicada con autorización del autor.
sintonía con las exigencias que plantea el desafío de la competitividad:
No olvide citar esta tesis

UNFV

Artículo 48. Investigación La investigación constituye una función esencial y obligatoria de la universidad, que la fomenta y realiza, respondiendo a través de la producción de conocimiento y desarrollo de tecnologías a las necesidades de la sociedad, con especial énfasis en la realidad nacional. Los docentes, estudiantes y graduados participan en la actividad investigadora en su propia institución o en redes de investigación nacional o internacional, creadas por las instituciones universitarias públicas o privadas.

Artículo 50. Órgano universitario de investigación. El Vicerrectorado de Investigación, según sea el caso, es el organismo de más alto nivel en la universidad en el ámbito de la investigación. Está encargado de orientar, coordinar y organizar los proyectos y actividades que se desarrollan a través de las diversas unidades académicas. Organiza la difusión del conocimiento y promueve la aplicación de los resultados de las investigaciones, así como la transferencia tecnológica y el uso de las fuentes de investigación, integrando fundamentalmente a la universidad, la empresa y las entidades del Estado.

Artículo 51. Coordinación con las entidades públicas y privadas Las universidades coordinan permanentemente con los sectores público y privado, para la atención de la investigación que contribuya a resolver los problemas del país. Establecen alianzas estratégicas para una mejor investigación básica y aplicada. Los proyectos de investigación y desarrollo financiados por las universidades, son evaluados y seleccionados por las mismas.

En la realidad esta imperativo legal no es suficiente, porque una gran cantidad de universidades no tienen en sus fines la creación y difusión de conocimiento. Por ello, debe existir una forma de medir y evaluar la acción e impacto de las universidades en los ámbitos que le son propios y en la competitividad, el tema de estudio.

La educación superior se evalúa por rankings internacionales como el de Shanghái, Webometrics, Latin America University y otros. Para determinar la competitividad de la universidad a través de estos rankings se toman en cuenta indicadores como la presencia e impacto de la producción científica indexada en las base de datos especializadas, apertura, excelencia académica entre otras. Las mejores universidades en el ranking mundial están en Estados Unidos, seguido por

universidades de Canadá, China y Reino Unido. En un ranking que incluye América Latina, está la Universidad de Sao Paulo en el puesto 41, seguido por la Universidad Nacional Autónoma de México (67) Universidade Estadual de Campinas UNICAMP (215), Universidad de Chile (246) y Universidad de Buenos Aires (278). Las universidades peruanas están representadas por la Pontificia Universidad Católica (recién en el puesto 1000), Universidad Nacional Mayor de San Marcos (1316), Universidad Nacional de Ingeniería (1908) y la Universidad Peruana Cayetano Heredia (2157) (Webometrics, 2014). En otros sistemas, la posición absoluta varía, pero la posición relativa no se altera.

Para Scimago Institutions Rankings (SIR), en su Ranking Iberoamericano dice que “La capacidad investigadora que tienen las Instituciones de Educación Superior (IES) en Iberoamérica se muestra con la producción científica, tasas de colaboración internacional, impacto y porcentaje de documentos publicados en revistas de prestigio internacional de las IES de América Latina, el Caribe, Portugal y España (Scimago, 2012). El Ranking Iberoamericano del 2012, obtenida desde la base de datos SCOPUS, señala que la producción científica de Iberoamérica está encabezada por universidades brasileras (Universidade Sao Paulo, con 44.610 documentos), luego sigue la Universidad Nacional Autónoma de México con 18.350. Las universidades peruana están lejos de este desempeño: Universidad Peruana Cayetano Heredia (1089 artículos); la Universidad Nacional Mayor de San Marcos UNMSM (702); la Pontificia Universidad Católica del Perú (494), Universidad Nacional Agraria La Molina UNALM (172) y la Universidad Nacional de Ingeniería UNI con 124.(Scimago, 2014, citado por Huisa Veria,2014,p.1-3)

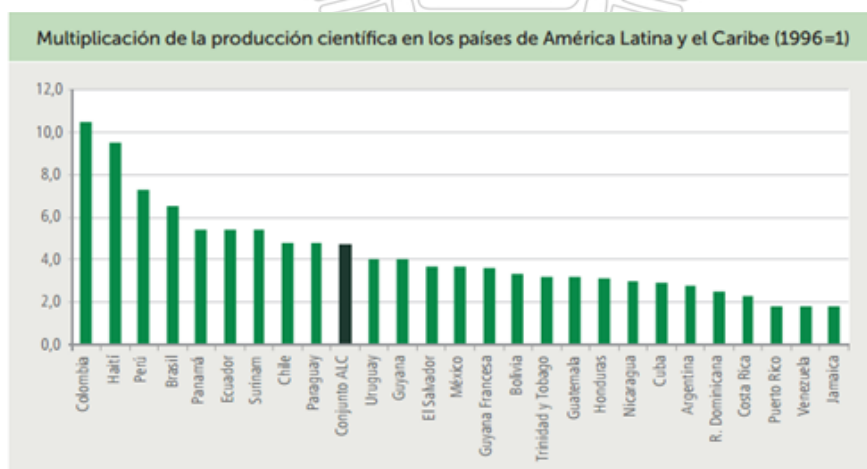
Huisa (2014, p.4-5) dice que los investigadores son la plataforma de la ciencia, tecnología e innovación en la educación superior y la producción científica se evalúa por medio de la calidad de la producción de las investigaciones que se materializan en artículos de revistas científicas, libros, tesis y patentes. El estado debe complementar su participación con medidas paralelas para que la inversión en innovación y desarrollo se destine a la universidad pública y el Consejo de Ciencia y Tecnología CONCYTEC.

Pero, en el Perú, sólo se asigna el 0.15% del Producto Bruto Interno en investigación y desarrollo, mucho menos que el promedio en América Latina, donde Brasil asigna el 1.09% de su PIB, Costa Rica 0,4%, Chile 0.39%. (Andina, 2012)

En el Perú no se manifiesta la política estatal de incentivo para la producción científica, ya que por la autonomía universitaria, cada universidad cuida sus intereses. Normas como la “Ley Universitaria 30220” y la Ley 28303 “Ley del Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica” (SINACYT) pretenderían cumplir este objetivo, pero en la realidad no son activas.

Para Hernández (2014, p. 7-9) Scopus es la base con mayor número de referencias a nivel mundial, tiene criterios de selección de publicaciones más consolidados, por lo que podría suponerse una mayor calidad de las publicaciones indizadas, y para efectos prácticos pueden compararse con los resultados procedentes de bases de datos regionales, como Scielo y Redalyc. Es innegable el predominio de Asia por la alta calidad académica existente hoy en sus universidades, así como el mayor número de ellas, como resultado combinado de un incremento de la producción científica en los países emergentes y mayor formalización de la práctica científica en esos lugares.

América Latina tiene la tasa más baja en todas las disciplinas, aunque es destacable el acelerado crecimiento de la producción científica, pues la región pasa de poco más de 23.000 documentos científicos anuales a más de 100.000 entre 1996 y 2012, y en el mundo del 2,2% de los documentos totales en 1996 al 4% en 2012 Hernández (2014, p.25) Pero, ¿Qué impulsa este crecimiento?



Fuente: Scopus-SJR
Elaboración propia

Fuente: Hernández, 2014

Figura 4.6. Producción científica en AL y C

En cuanto a la distribución geográfica, el crecimiento incluye a todos los países de la región. Todos los países producen y publican hoy más ciencia que hace dos décadas, pero a ritmos diferentes que tienen un impacto importante en la geopolítica de la producción científica en el ámbito regional, por ello la creciente hegemonía de Brasil en el campo científico regional. En Brasil se pasó de 8532 documentos científicos en 1996 a más de 50.000 en 2012. (Hernández, 2014, p.27-28)

Colombia tiene un auge de la producción científica publicada, tanto de manera absoluta como relativa, especialmente a partir de 2004. En siete años, la producción se cuadruplica, superando los 5000 documentos anuales; así pasa del 29% subregional a país hegemónico en el contexto andino (61% en la actualidad). Perú con crecimiento moderado, pasa del 9% al 13% de la producción científica andina entre 1996 y 2012. (Hernández, 2014, p.31)

Otra forma de medir la productividad científica es la tasa de documentos publicados por cada 100.000 habitantes; el promedio regional es de 18 documentos en revistas indexadas. Chile destaca con 46 documentos por cada 100.000 habitantes; los demás países andinos están por debajo del promedio. Perú, Ecuador y Bolivia tienen aún productividades muy bajas. (Hernández (2014, p.37-38)

Un indicador del desarrollo de producción científica publicada es el “balance productivo”, con el cual se mide si un determinado país produce más o menos de lo que debería de acuerdo con su peso regional en cuanto a población y riqueza. Existe superávit si su participación en el total regional de documentos es superior a lo que correspondería según estas variables; hay déficit productivo si produce menos de lo que le correspondería por población o PBI. Perú, Ecuador y Bolivia tienen un déficit productivo superior al 80% (Hernández, 2014, p. 9-40)

Hernández (2014, p. 42-43) también propone otra medida del balance productivo según riqueza o el Producto bruto interno, PBI, de cada país medido en millones de dólares corrientes. Los países que actúan como locomotora de la producción científica regional tienen superávit productivo porque producen más de lo que les correspondería

según el porcentaje de participación de su PBI sobre el total regional. Son superavitarios Chile (66% más), Cuba (53%), Argentina (46%), Uruguay (22%) y Brasil (17%).

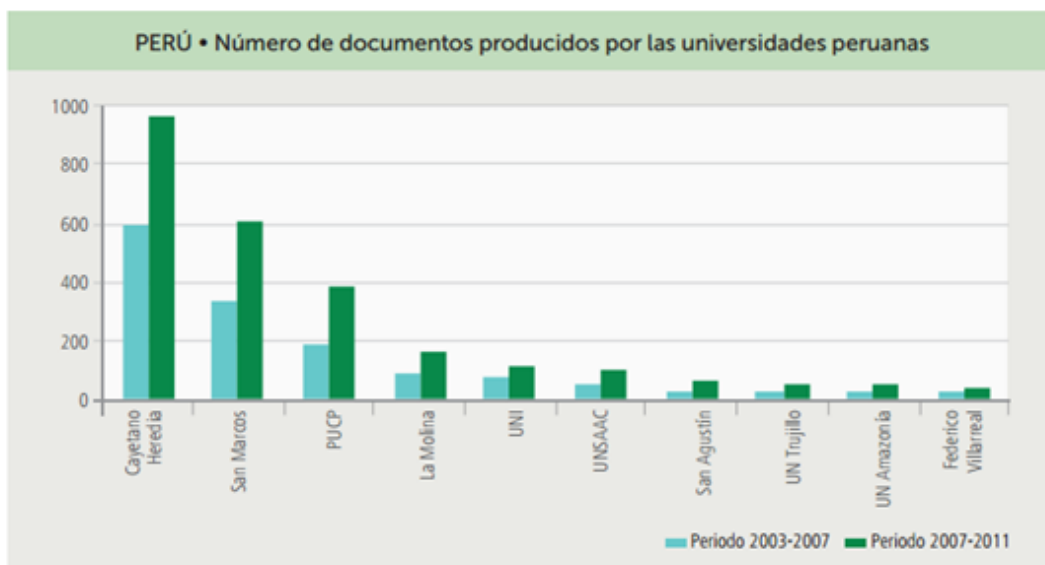
Según Hernández (2014, p. 65-73), ahora se observa mayor importancia del Perú a nivel relativo, pues pasa de aportar el 0,7% de la producción científica total de América Latina y el Caribe al 1,1% en 2012. Esto supone el 1,4% de la producción de Sudamérica, el 4,0% de la producción de los países castellano hablantes de esta parte de continente y el 12,7% de la producción científica publicada en los países andinos. Pese a ello, el Perú sigue entre los países de la región con menor productividad científica, por población y riqueza. El Perú está lejos de los líderes regionales y por debajo del promedio latinoamericano.

El Perú produce 5 documentos por cada 100.000 habitantes y 6 documentos por cada 1000 millones de dólares de PBI, en ambos casos significa una tercera parte del promedio regional (18 documentos en ambas categorías); lejos del líder latinoamericano, Chile que produce 46 documentos por cada 100.000 habitantes y 28 documentos por cada 1000 millones de dólares de PBI.

En ciencias, los documentos indexados procedentes de Perú suponen apenas el 2,3% del total de la región; economía y negocios con el 1,8%, y ciencias sociales con el 1,6%. Las disciplinas peor situadas son matemáticas, ingeniería química y química, donde la cuota es de apenas el 0,3% del total para América Latina y el Caribe. Para Hernández (2004, p. 73) los datos referidos al Perú muestran una tragedia estadística. Hay un incremento de la producción de documentos científicos indexados pero el bajísimo punto de partida inicial, indica productividad muy baja (inferior al promedio regional) y el descenso porcentual de la participación peruana en el total regional.

Un dato preocupante es la escasa presencia de universidades peruanas entre las principales productoras de documentos científicos. Entre 2007 y 2011, Brasil fue líder regional con 49 universidades entre las 100 primeras del continente, luego México con 16 universidades, Argentina con 11 y Chile con 10. Perú tiene una sola universidad dentro de este grupo de élite. La producción científica de las universidades peruanas aumentó en los últimos años, a partir del trabajo de diez universidades peruanas más productivas.

La mejor situada es la Universidad Peruana Cayetano Heredia con 965 documentos (32% del total peruano), la Universidad Nacional Mayor de San Marcos (20%) y la Pontificia Universidad Católica del Perú (13%). Estos porcentajes permanecieron sin cambio en los dos periodos considerados. Las universidades privadas reúnen el 56% de la producción frente al 44% de las universidades públicas (Hernández 2014, p.74)



Fuente: Scopus-SJR

Fuente: Hernández, 2014

Figura 4.7. Documentos producidos en universidades peruanas

Hernández (2014, p.77-83) menciona una característica dominante: la colaboración subordinada. Las universidades peruanas son las que tienen un más alto grado de colaboración internacional para la investigación. Así, el 67% de los documentos indexados de una universidad peruana tienen un coautor de otro país (inferior a Bolivia -87%, Ecuador -79% y Paraguay -73%). Existe un modelo de producción científica caracterizado por una alta dependencia de los colaboradores extranjeros. Los autores peruanos suelen situarse en posición subordinada, y pocas veces son los autores principales de los documentos científicos que se publican en las revistas indexadas

La subordinación se asocia al escaso liderazgo. Las características básicas del tipo de producción científica de las universidades peruanas se definen en dos aspectos, uno de ellos es el alto grado de especialización que muestran las universidades de

nuestro país. Este es un elemento característico de los países con poca tradición científica. La producción científica de las universidades se centra en nichos de excelencia, y por ello es poco diversificada.

Existen tres tipos de universidades en cuanto a la producción científica en el Perú. i) Universidades aisladas, con poca producción y bajo nivel de colaboración internacional (caso de la Universidad Nacional Federico Villarreal); ii) Universidades subordinadas, tienen poca producción científica y dependen de la colaboración internacional para poder publicar documentos en revistas indexadas; iii) Universidades consolidadas, se caracterizan por tener una producción de documentos relativamente alta. Tienen buenas conexiones internacionales, mayores niveles de liderazgo propio y cierto nivel de excelencia. En el Perú no encontramos propiamente ninguna universidad que se ajuste a este modelo, aunque sí varias que se aproximan como la PUCP, la Universidad Peruana Cayetano Heredia, la UNI y la Universidad Nacional Agraria La Molina.

La actividad universitaria peruana se asemeja a la de Paraguay, Bolivia y Ecuador, países que comparten casi todos los rasgos mencionados. Se produce poco y sólo repercute la producción liderada por un colaborador internacional. Casi el 40% de la producción científica de universidades peruanas proviene de universidades públicas (Universidad San Marcos, Agraria y la UNI).

Todo lo anterior resulta aún más crítico si se toma en cuenta el número de universidades. La creación de nuevas universidades se aceleró: En el año 2000 existía 72 universidades, el 2013 se contaban 140 según la Asamblea Nacional Rectores (ANR); una duplicación en sólo trece años. De las 140 universidades, 51 son públicas y 89 privadas (U 15). La libertad para crear universidades privadas señala la alta rentabilidad de este negocio”, indica Macroconsult.

El mayor número de universidades no se corresponde con la calidad con la investigación, innovación o desarrollo de una masa crítica en el Perú, como lo confirman los datos anteriores. Ver la figura 4.8.

ACTIVA CREACIÓN DE UNIVERSIDADES

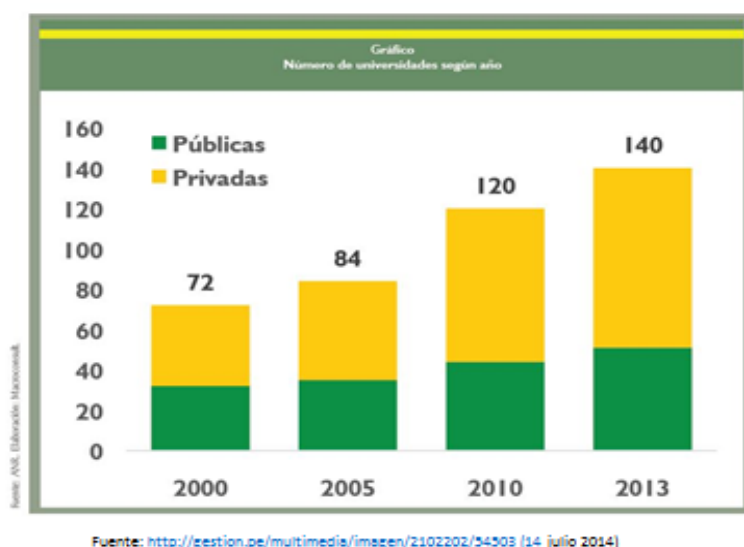


Figura 4.8. ¿Universidades o fábricas?

4.2. Mediciones de la competitividad

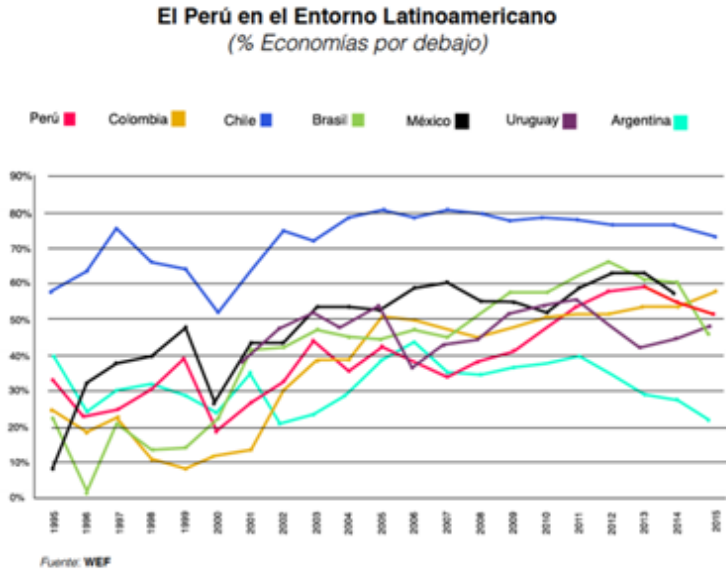
4.2.1. Mediciones internacionales

4.2.1.1. Índice de Competitividad Global (ICG)

El Foro Económico Mundial (World Economic Forum, WEF, por sus siglas en inglés) publica desde el año 1979 el Índice de Competitividad Global (GCI) y publica un ranking con una muestra de 140 países; para ello recolecta datos con una encuesta de carácter cualitativo que captura la perspectiva y opinión de líderes empresariales a través del mundo (70% del ranking) y el 30% restante proviene de datos estadísticos generados por instituciones internacionales como el Banco Mundial, el FMI o UNESCO entre otros.

En el ranking del WEF el Perú aparece con un comportamiento oscilante, sin una trayectoria clara. Chile, el modelo más cercano, tiene un desempeño más consistente, aunque en los últimos años muestra una tendencia decreciente (por motivos políticos, éticos o los problemas derivados de la falta de recursos naturales, energía y agua).

En la figura 4.9, para una muestra de países de América Latina, se observa el comportamiento creciente de la economía peruana en relación a los demás. Si se mantiene la tendencia, el Perú tiene espacio para mejorar la competitividad.



Fuente: Chang (2015,5)

Figura 4.9. Perú en el entorno latinoamericano

De manera general entre los 12 pilares de competitividad que usa el WEF, Perú está bien ubicado en tres: estabilidad macroeconómica, tamaño de mercado y desarrollo del sistema financiero. La fortaleza de las cuentas macroeconómicas apoyadas en los fuertes ingresos fiscales de los años de bonanza crearon la primera condición, la fortaleza del sistema financiero se debe al cumplimiento de acuerdos externos como Basilea, más que a iniciativas locales. En los factores críticos para la creación de competitividad auténtica y sostenible, como los pilares Instituciones, infraestructura, salud y educación básica y superior, sofisticación de negocios e innovación, la posición del Perú es débil. La mayor debilidad está en dos pilares, Instituciones y la Innovación, en las que está muy rezagado respecto a economías a las que aspira a igualar. La institucionalidad fija el futuro y crear un compromiso social sólido; la innovación ayuda a crear posibilidades de agregación de valor a los bienes y servicios.

La Tabla 4.8 muestra el deterioro en los pilares que son esenciales para el inicio de reformas y la creación de valor agregado en la producción, la Institucionalidad y la innovación, así como la preparación tecnológica

Tabla 4.8.
El Perú y el Índice de Competitividad global

Pilares del GCI			Ubicación en ranking, Perú										
	Pilar		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Requerimientos básicos	1	Instituciones	96	106	101	90	96	98	105	109	118	106	106
	2	Infraestructura	91	101	110	97	88	88	89	91	88	89	89
	3	Entorno macroeconómico	41	78	67	63	75	52	21	20	21	23	33
	4	Salud y educación básica	48	95	95	91	92	97	91	95	94	110	98
Reforzadores de la eficiencia	5	Educación superior, capacitación	72	84	89	81	76	77	80	86	83	82	80
	6	Eficiencia del mercado de bienes	76	67	61	66	69	50	53	52	53	60	65
	7	Eficiencia del mercado laboral		87	75	77	56	43	45	48	51	64	61
	8	Desarrollo instituciones financieras		46	45	39	42	38	45	40	40	30	26
Factores innovación y sofisticación	9	Preparación tecnológica	69	80	87	77	74	69	83	86	92	88	88
	10	Tamaño del Mercado		53	50	46	48	48	45	43	43	48	48
	11	Sofisticación de negocios	47	63	67	68	71	65	68	74	72	81	78
	12	Innovación	92	100	110	109	109	110	113	117	122	116	119

Fuente: Elaboración propia a partir de Reportes Anuales de WEF, The Global Competitive Report, varios años

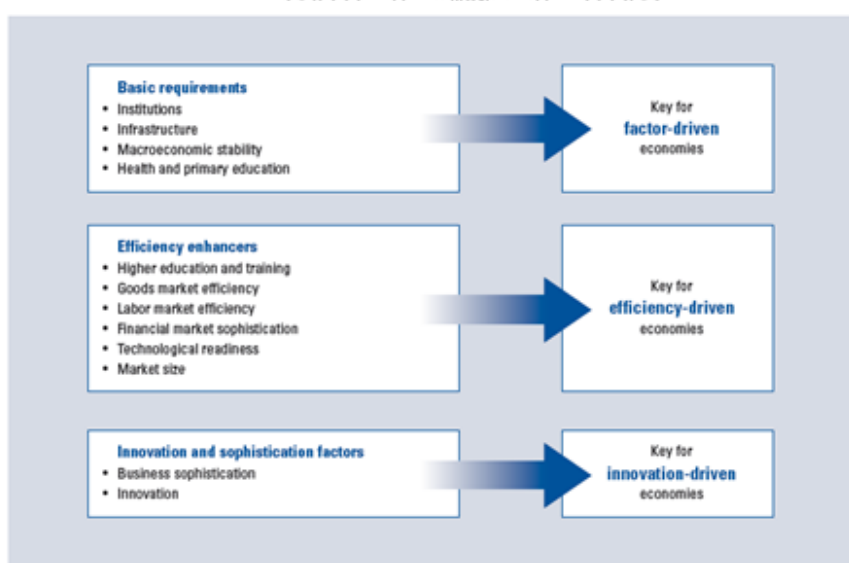
EL WEF considera tres etapas de desarrollo en el cálculo del índice, pues a medida que los países se mueven al desarrollo, los salarios tienden a aumentar y para mantener este ingreso más alto, la productividad del trabajo debe mejorar. Se asigna mayor peso relativo a los pilares que son relativamente más relevantes para un país según su particular etapa de desarrollo.

En la etapa inicial impulsada por factores, los países compiten apoyados en factores como la mano de obra no calificada y los recursos naturales; las empresas compiten sobre la base de precios y venden productos básicos o commodities, con la baja productividad reflejada en los bajos salarios. La competitividad en esta etapa de desarrollo depende principalmente de un marco macroeconómico estable (pilar 1), instituciones públicas y privadas funcionales (pilar 2), infraestructura adecuada (pilar 3), mano de obra sana y alfabetizada (pilar 4). Al aumentar los salarios y los países pasan a la etapa de desarrollo impulsada por la eficiencia, deben comenzar a desarrollar procesos de producción más eficientes y aumentar la calidad del producto. En este nivel, la competitividad es fuertemente impulsada por la mejor educación y entrenamiento (pilar 5), mercados eficientes (pilar 6) y la capacidad de aprovechar los beneficios de las tecnologías existentes (pilar 7)

Finalmente, a medida que los países pasan a la etapa de innovación, sólo pueden sostener mayores salarios y el nivel de vida asociado si sus empresas pueden competir con productos nuevos y únicos. Las empresas deben competir a través de la innovación (pilar 9), produciendo bienes nuevos y diferentes con los procesos de producción más

sofisticados (pilar 8). Así, aunque todos los pilares son importantes para todos los países, la importancia de cada uno depende de la etapa particular de desarrollo del país. Los pilares están organizados en tres subíndices, cada uno de ellos es crítico para una etapa particular de desarrollo; así el subíndice de requisitos básicos agrupa aquellos pilares más críticos para los países en la etapa impulsada por factores.

En el año 2006, el WEF ya consideraba los tres ejes, aunque solo se habían identificado 9 componentes. Para el año 2008, WEF aumentó a 12 el número de pilares sobre los cuales se mide la competitividad, clasificación que se mantiene hasta la fecha. La figura 4.10. muestra este nuevo grupo de pilares.



Fuente: WEF, 2008:7

Figura 4.10. WEF-Los 12 pilares de la Competitividad

El nivel de la economía se correlaciona con el peso de cada subíndice. Para países que se desenvuelven explotando recursos naturales, como el Perú, el impulso solo existe por los factores; en países donde el conocimiento y la innovación tecnológica son más importantes que los recursos naturales, como Singapur, los impulsores de innovación son preponderantes. En la tabla 4.9. se muestra cómo cambian los pesos relativos.

Tabla 4.9.
Peso de subíndices en cada nivel de desarrollo.

Pesos	Requerimientos básicos	Eficiencia	Sofisticación e innovación
Etapa dirigida por factores	50%	40%	10%
Etapa dirigida por eficiencia	40%	50%	10%
Etapa dirigida por innovación	30%	40%	30%
Fuente: WEF, 2006:12			

La ubicación de los países en un nivel no es estática, puede cambiar si se realizan los cambios y acciones necesarias. Perú se encuentra en la etapa 2, mientras Chile está en transición de la etapa 2 hacia la 3.

En la tabla 4.10. se muestra el desempeño de Perú en la clasificación del WEF, desde el año 2005. Obsérvese que hay un incremento lento o falta de una tendencia definida no deseable en una economía con el potencial del Perú. Se observa una declinación el año 2014, después del boom de exportaciones mineras, aunque esta tendencia también se observa en demás países.

Tabla 4.10.
WEF- Índice de Competitividad Global

Año	Perú	Chile	Colombia	México	Singapur	EEUU	China
2005	77	27	58	59	5	1	48
2006	78	27	63	58	5	1	34
2007	86	26	65	49	7	1	35
2008	83	28	74	60	5	1	30
2009	78	30	69	60	3	2	29
2010	73	30	68	66	3	4	27
2011	67	31	68	58	2	5	26
2012	61	33	69	53	2	7	29
2013	61	34	69	55	2	5	29
2014	65	33	66	61	2	3	28
2015	69	35	61	57	2	3	28
2016	67	33	61	51	2	3	28

Fuente: WEB, Reportes de Competitividad, año 2005-2016

La figura 4.11. muestra la tendencia del Perú, que aunque mejoró su posición en los años del boom de exportaciones, no aprovechó la coyuntura para reforzar los pilares de competitividad.

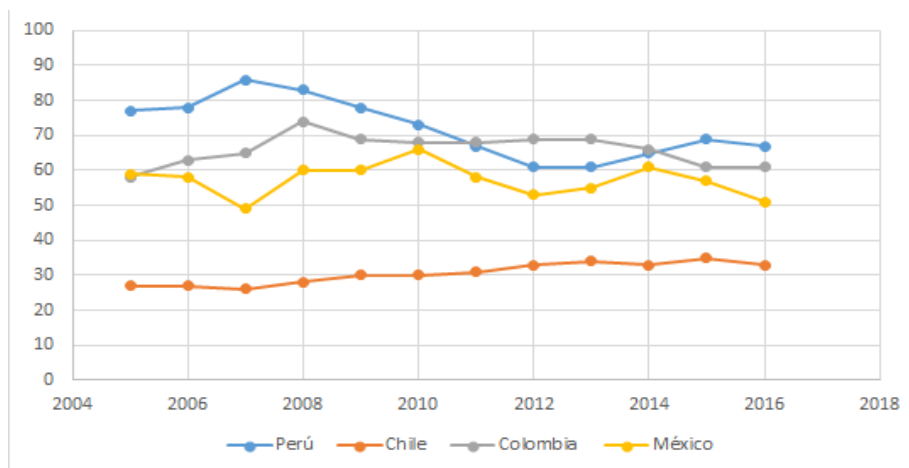


Figura 4.11. WEF-Indices de competitividad
Fuente: WEB, Reportes de Competitividad, año 2005-2016

.4.2.1.2. Ranking de Competitividad Mundial -IMD

El Ranking de Competitividad Mundial IMD (World Competitive Yearbook IMD) lo hace a partir de 1989 el Institute for Management Development – IMD, escuela de negocios suiza. Evalúa 61 países, usa una metodología objetiva que da importancia a datos estadísticos más que encuestas. Es indicadores mundial de la posición competitiva de los países. El Perú, desde el 2008, está en ranking por la alianza estratégica del IMD y CENTRUM Católica (PUCP, 2016:2) Los ejes en los se basa este indicador son 4: Desempeño económico, eficiencia del gobierno, eficiencia en los negocios, infraestructura.

El eje Desempeño Económico mide la economía doméstica, comercio exterior, inversión extranjera, empleo y precios; se analiza contexto macroeconómico local. El eje Eficiencia Gubernamental mide finanzas públicas, política fiscal, entorno institucional, legislación en negocios y entorno social. Se ve como las políticas estatales llevan a la competitividad.

La Eficiencia en Negocios incluye productividad y eficiencia, mercado laboral, finanzas, métodos gerenciales, valores. Aquí se evalúa el grado en que el contexto nacional estimula en las firmas una conducta innovadora, rentable y responsable. El patrón Infraestructura mide infraestructura básica, tecnológica, científica, salud y el medioambiente y educación. Toma en cuenta el grado en que los recursos básicos, tecnológicos, científicos y humanos cumplen con expectativas de empresas. (PUCP,

En Perú, la Competitividad Nacional es mínima pues los actos para mejorar la competitividad nacional, pública y privada, fueron insuficientes para aumentar la competitividad nacional. Se invierte poco en infraestructura y el contexto general no promueve la inversión; el Estado está lejos de promover la competitividad; la dependencia del exterior incrementa la incertidumbre. Los logros educativos y sanitarios son insuficientes para lograr cambios significativos. A veces, se sigue el camino correcto, para que la estrategia seguida marque un plazo largo para lograr resultados, y es la única forma si se quiere avanzar en competitividad. (PUCP, 2016:p. 4)

Los países configuran el entorno en el que las empresas crean valor. Los gobiernos influyen en la competitividad por las leyes y marcos institucionales. Los elementos contextuales como la infraestructura y tecnología pueden limitar la competitividad. La eficiencia empresarial contribuye en gran medida a la competitividad, el desempeño económico también es determinante. Aunque no haya causalidad lineal entre estos elementos, pueden crear un "ciclo virtuoso" en el que un factor se alimenta y fortalece a otros; la tarea es identificar resultados efectivos de las interacciones para tener una forma más concreta de medir la competitividad.(IMD, s/f)

Existe interconexión entre la actividad económica y el desempeño ambiental; la rentabilidad a largo plazo requiere que el medio ambiente sufra daño mínimo por las actividades económicas, de lo contrario lograr la rentabilidad sería perjudicial para la competitividad. La creación de empleo puede conducir a la satisfacción laboral si las condiciones de empleo son favorables, como cuando se permite el acceso a la formación continua. Se alimenta la rentabilidad a largo plazo, el rendimiento y, por último la calidad de vida de los empleados (IMD, s/f). Los factores de competitividad empleados por el IMD se muestran en la tabla 4.11.

Tabla 4.11.
IMD. Factores de competitividad

TABLE I • Competitiveness Factors	
Economic Performance (83 criteria)	Macro-economic evaluation of the domestic economy: Domestic Economy, International Trade, International Investment, Employment and Prices.
Government Efficiency (73 criteria)	Extent to which government policies are conducive to competitiveness: Public Finance, Fiscal Policy, Institutional Framework, Business Legislation and Societal Framework.
Business Efficiency (71 criteria)	Extent to which the national environment encourages enterprises to perform in an innovative, profitable and responsible manner: Productivity and Efficiency, Labor Market, Finance, Management Practices and Attitudes and Values.
Infrastructure (115 criteria)	Extent to which basic, technological, scientific and human resources meet the needs of business: Basic Infrastructure, Technological Infrastructure, Scientific Infrastructure, Health and Environment and Education.

Fuente: IMD, 2016:1

El WCY (Anuario de Competitividad Mundial o World Competitiveness Yearbook del IMD) utiliza diferentes tipos de datos para medir las variables cuantitativas y cualitativas por separado. Los indicadores estadísticos se obtienen de organizaciones internacionales, nacionales y regionales, instituciones privadas y la red de 55 Institutos socios en todo el mundo. Las estadísticas se llaman “datos duros” (hard data, dos tercios del total) e incluyen 137 criterios utilizados para la clasificación general así como 87 criterios presentados antecedentes valiosa que no se usan en la clasificación. Luego, 118 criterios se extraen de la encuesta anual de opinión ejecutiva (datos de encuesta, Survey data, un tercio de datos). Las preguntas de la encuesta están en el Anuario como criterios individuales y se usan en el cálculo de la clasificación general (IMD, 2016: 2)

En la tabla 4.12. se muestran los índices IMD para el Perú y países seleccionados. Se muestran los valores de 2015 y 2016 para advertir de la tendencia declinante de la competitividad del Perú, que también se observa en el índice del WEF. México es la excepción pues se aprecia una mejora significativa. Como en el índice del WEF, mayor valor significa menor competitividad.

Tabla 4.12.
 IMD. Índice de Competitividad Global

Año	Perú	Chile	Colombia	México	Singapur	EEUU	China
2008	35	26	41	50	3	1	17
2009	37	25	51	46	3	1	20
2010	43	25	45	47	1	3	18
2011	41	28	46	38	3	1	19
2012	44	28	52	37	4	2	23
2013	43	30	48	32	5	1	21
2014	50	31	51	41	3	1	23
2015	54	35	51	39	3	1	22
2016	54	36	51	45	4	3	25

Fuente: IMD. Scoreboard Competitividad global, varios años

4.2.1.3. Ranking Doing Business -Banco Mundial

El Banco Mundial, BM, aporta otra medición de la competitividad, para considerar nuevas variables y un enfoque más pragmático pero igualmente valioso como los del WEF e IMD. El ranking de Doing Business (Haciendo negocios) modela la complejidad y costo del sistema regulatorio, protecciones derechos de propiedad, fortaleza estacional, así como el impacto sobre la actividad empresarial. Doing Business presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que son comparables entre 190 economías a través del tiempo.

En el índice Doing Business se analiza las regulaciones que afectan a 11 áreas del ciclo de vida de una empresa: Apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, obtención de electricidad, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de los inversionistas minoritarios, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y resolución de insolvencia, también la regulación del mercado laboral.

El ranking Doing Business, comenzó en el 2004, analiza y compara la normatividad que regula las actividades de pequeñas y medianas empresas a lo largo de su ciclo de vida en la ciudad más grande de negocios de un país; en el Perú solo mide

continuos cambios metodológicos y la inclusión y exclusión de indicadores del ranking han dificultado la comparabilidad de los resultados.

Los rankings WEF y Doing Business son aproximaciones que comparan el ambiente para hacer negocios y emprendimientos a nivel internacional usando encuestas y casos específicos, por ello deben tomarse como referencias dado que miden en su mayoría percepciones, con supuestos puntuales, para un grupo específico de empresas y ámbitos geográficos reducidos (solo la ciudad capital del país en el caso Doing Business).

En la tabla 4.13 muestran los índices DB para Perú y otros. La mejora de las posiciones es importante, pero no hay que olvidar que refleja la realidad de Lima, donde se centralizan las decisiones y la actividad económica. Según el INEI (2015:4), Lima aportó el 49% del PBI del Perú en el año 2014.

Cuadro 4.13.
Banco Mundial. Índice Doing Business

Año	Perú	Chile	Colombia	México	Singapur	EEUU	China
2007	65	28	79	43	1	3	93
2008	53	36	66	42	1	3	89
2009	62	40	53	56	1	3	93
2010	46	53	38	41	1	5	78
2011	36	43	39	35	1	5	79
2012	41	39	42	53	1	4	91
2013	43	37	45	48	1	4	91
2014	42	34	43	53	1	4	96
2015	50	48	54	38	1	7	84
2016	54	57	53	47	2	8	78

Fuente: Varios reportes Doing Business del Banco Mundial, varios años

Los índices antes mostrados, en el mediano plazo sirven para comparar la velocidad con las se hacen reformas respecto a otros países y en el largo plazo, para ver las tendencias de la competitividad del país. No sirven para conclusiones categóricas respecto al año anterior por la naturaleza subjetiva, además, los periodos de recolección de datos influyen en los resultados de las encuestas. La Agenda de Competitividad del CNCF impulsa iniciativas y reformas de competitividad a nivel nacional sin discriminar tipos de empresas o tomar casos específicos. Por eso, las metas o medidas plasmadas en dicha agenda no necesariamente tienen impactos directos en estos rankings.

4.2.1.4. Índice de conectividad –Foro Económico Mundial

La Cuarta revolución industrial es una realidad y la característica es el empleo amplio de la tecnología de la información y comunicación, TIC. El Foro Económico Mundial, WEF, en un estudio sobre el impacto de la tecnología en el crecimiento y desarrollo de los países, elabora el Índice de Preparación para la Conectividad (NRI, Networked Readiness Index) y en el último Informe Global de Tecnología de la Información 2016, considera factores, políticas e instituciones que permiten que un país pueda aprovechar al máximo las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) para aumentar la competitividad y el bienestar.

En la Cuarta revolución industrial se presenta una transición a un nuevo conjunto de sistemas que agrupan tecnologías digitales, biológicas y físicas en nuevas y versátiles combinaciones. Los nuevos sistemas se construyen basados en la infraestructura de la revolución digital y su desempeño a nivel de países se mide con el índice NRI, que evalúa la preparación de los países para aprovechar los beneficios de las tecnologías emergentes y capitalizar las oportunidades presentadas por la revolución digital (WEF, 2016: xi)

Para la WEF, el marco de preparación tecnológico sobre el cual se calcula el NRI se basa en seis principios: (1) un entorno regulatorio y de negocios de alta calidad como fundamento para aprovechar las TIC y generar impacto; (2) la disponibilidad medida como el acceso a las TIC, las habilidades y la infraestructura, como pre requisito para genera impacto; (3) el aprovechamiento total de las TIC requiere acción de toda la sociedad: gobierno, empresas y la población, cada uno tiene un rol crítico e ineludible; (4) entender que el uso de las TIC no sean un fin en sí mismo, porque lo importa finalmente es el impacto que tienen en la economía y la sociedad; (5) el conjunto de impulsores o drivers- el medio ambiente, la preparación y el uso- interactúan, evolucionan juntos y se refuerzan entre sí formando un círculo virtuoso; y (6) el marco de preparación para la conectividad debe proporcionar una orientación política clara.

Para calcular el marco, se trabaja con cuatro categorías principales (subíndices), 10 subcategorías (pilares) y 53 indicadores individuales distribuidos a través de los diferentes pilares y se aplica en 140 países. Con estas referencias, en el cuadro 4.14 se muestra el nivel de Perú. Obsérvese que no se muestra cambios en su posición relativa,

está por debajo de la media, mientras que los otros países también se mantienen en una posición cambiante. Singapur es un caso único, mantiene siempre los primeros lugares.

Tabla 4.14.
Índice de preparación para el uso de Redes

WEF Networked Readiness Index

País	2003	2004	2010	2012	2014	2015	2016
Perú	90	90	92	106	103	90	90
Chile	32	35	40	39	34	38	38
Colombia	60	66	60	73	66	64	68
México	44	60	78	76	63	69	76
Singapur	2	1	2	2	2	1	1
Estados Unidos	1	3	5	8	9	7	5
China	51	41	37	51	58	62	59

Fuente: Foro Económico Mundial, NRI, varias ediciones

Esta situación indica el nivel de aprovechamiento de la TIC para los fines de crecimiento y desarrollo, también explica el atraso o estancamiento en otros sectores. El estancamiento en las empresas o la declinación del gobierno implica que no se usa el potencial y posibilidades de la TIC para promover la productividad y la competitividad.

El índice NRI muestra el grado en que un país está preparado para enfrentar los desafíos de la Cuarta revolución industrial y ganar con las oportunidades que se crean, para lo que debe cumplir con requisitos previos que se reflejan en su competitividad. Latinoamérica, y de manera notoria el Perú, sigue en una etapa de adopción tardía de nuevas tecnologías, aplicación limitada y falla de manera notoria en la planificación e integración a nivel organizacional, especialmente en el sector público.

4.2.1.5. La complejidad de la economía y la competitividad

Hausman et al (2009, p.7) afirman que las naciones se diferencian por la cantidad de conocimiento que poseen y que trasladan a sus productos. La cantidad de conocimiento necesario para producir un bien varía enormemente entre bienes, pero es cierto que los productos modernos requieren más conocimiento que el que podría tener

una sola persona. Nadie en el mundo, ni siquiera el científico o aficionado más sabio ni el empresario más actualizado o creativo saben cómo construir una computadora. Deben apoyarse en otros que conocen acerca de la tecnología de baterías, cristal líquido, diseño de microprocesadores, manufactura esbelta, gestión de recursos humanos y otras habilidades. Por esta razón los trabajadores promedio en un país rico trabajan en empresas que están más conectadas que las empresas de países pobres.

Para que una sociedad funcione con alto nivel de conocimiento productivo total, las personas deben saber diferentes cosas; sin embargo, la diversidad del conocimiento productivo no es suficiente, pues para llevar el conocimiento al nivel productivo, las sociedades necesitan reordenar los bits dispersos formando grupos, organizaciones y mercados. La acumulación de conocimiento productivo no es fácil, porque la mayor parte no está disponible en Internet ni en los libros

El concepto bit no se refiere a la unidad mínima de información convencional de la informática, es la unidad básica de conocimiento existente en las personas. Para Hausmann, una “Persona byte” es la máxima cantidad de conocimiento productivo que una persona promedio puede tener (Hausman et al, 2015, p. 360)

El conocimiento está inmerso en los cerebros y las redes humanas, es tácito y difícil de transmitir o adquirir. Se produce por años de experiencia más que por años de asistencia a centros educativos o escolaridad. Sin embargo, el conocimiento productivo no puede ser tan fácilmente aprendido como un poema o una canción, requiere cambios estructurales, exactamente igual que cuando se aprende un lenguaje que demanda cambios en la estructura del cerebro. El desarrollo de una nueva industria requiere cambios en los patrones de interacción entre los elementos de una organización o sociedad.

La expansión de la cantidad de conocimiento productivo disponible en un país implica la ampliación de actividades que un país puede hacer. Este proceso es sin embargo engañoso, pues las industrias no pueden existir si el conocimiento productivo está ausente, es limitado o trivial; pero al mismo tiempo, la acumulación de los “bits” de conocimiento productivo tiene poco sentido o eficacia en los lugares donde no existen las industrias que los demanden.

Por eso, “Las redes de industrias, la utilización y el desarrollo mutuos de sus productos, así como el aumento de su complejidad, pueden contribuir sustancialmente al bienestar social. Por lo tanto, el conocimiento y la utilización del conocimiento común son cruciales en una sociedad” (Hausman, 2014, p. 7)

Cuando se analiza la matriz exportadora de Chile, un país que suele tomarse como modelo en relación al Perú, se confirma que por el adecuado manejo macroeconómico y la fortaleza institucional, en las últimas décadas, logró mantener la senda de crecimiento económico.

“Sin embargo, su ritmo de avance ha ido decayendo en el tiempo y su dinamismo aún se encuentra basado fundamentalmente en la explotación de recursos naturales, principalmente el cobre (...) Recursos no sólo son limitados en el largo plazo, sino que su explotación se enfrenta a crecientes restricciones ambientales y sociales. Por ello, el principal camino para un crecimiento sostenido es una economía basada en conocimiento que agregue valor a su producción y, en particular, a sus exportaciones por la vía de la innovación de procesos y productos, así como la incorporación de capital humano y conocimientos de vanguardia a su matriz productiva” (Lauterbach:2015, p. 1).

Lauterbach(2011, p. 25-26), según el modelo de economías complejas, afirma algunos hechos en relación a Chile : i) La matriz exportadora está formada principalmente por productos de bajo valor agregado que se clasifican como productos poco complejos, producidos también por muchos otros países y que no son intensivos en el uso de conocimiento y capital humano avanzado; ii) Chile exporta con ventaja comparativa solamente productos poco complejos, todos los productos de mayor complejidad y los que se asocian a un mayor valor de oportunidad estratégica están lejos de las actuales capacidades productivas chilenas; iii) En la economía chilena existen productos que actualmente no se producen con ventaja comparativa, y que ocupan los primeros lugares por su valor estratégico de oportunidad, es decir, si fueran producidos en el país, habría un acercamiento a las esferas productivas de más bienes de alto valor.

Las familias de productos con alto valor de oportunidad son 1) maquinarias, 2) químicos y productos relacionados con la salud, 3) electrónicos. Según Lauterbach (2015, p. 26) Chile no incorporó exportaciones de muy alto valor a su matriz productiva entre 2003 y 2012; pero al tener abundantes recursos naturales y pese a tener algún nivel de industrialización, Chile avanzó muy poco durante la última década en cuanto a su diversificación exportadora.

La figura 4.12. muestra la matriz de exportaciones de Chile en el año 2014. Se observa el fuerte peso de los minerales así como los vinos, frutas y productos pesqueros. La matriz de hace 20 años es esencialmente la misma.



Figura 4.12. Matriz de exportaciones de Chile, 2014
Fuente: atlas.cid.harvard.edu/explore/treemap/export

Este análisis, sin cambios mayores, se aplica al Perú, aunque el impacto negativo es mayor ya que el índice se ha deteriorado con el paso del tiempo y hay debilidades cruciales, como la ausencia de institucionalidad, la corrupción, la falta de visión de largo plazo, la desconexión entre las regiones.

En la matriz productiva del Perú, existe un panorama similar al chileno, donde el peso de los productos primarios es mayor. La matriz productiva de hace 20 años no se ha modificado significativamente. La bonanza económica de los últimos años no ha impulsado la creación de la base para el cambio de matriz productiva, el aumento del

índice de complejidad económica. La diferencia básica está en la exportación de materias primas. En 1995, la exportación harina de pescado tenía un peso importante en la canasta de bienes exportados (14%) y sólo 4% en el año 2014. Esta recomposición no indica que se haya optado por producción con mayor valor agregado, sólo se ha incrementado la exportaciones de otras materias primas con bajo valor agregado, los minerales.

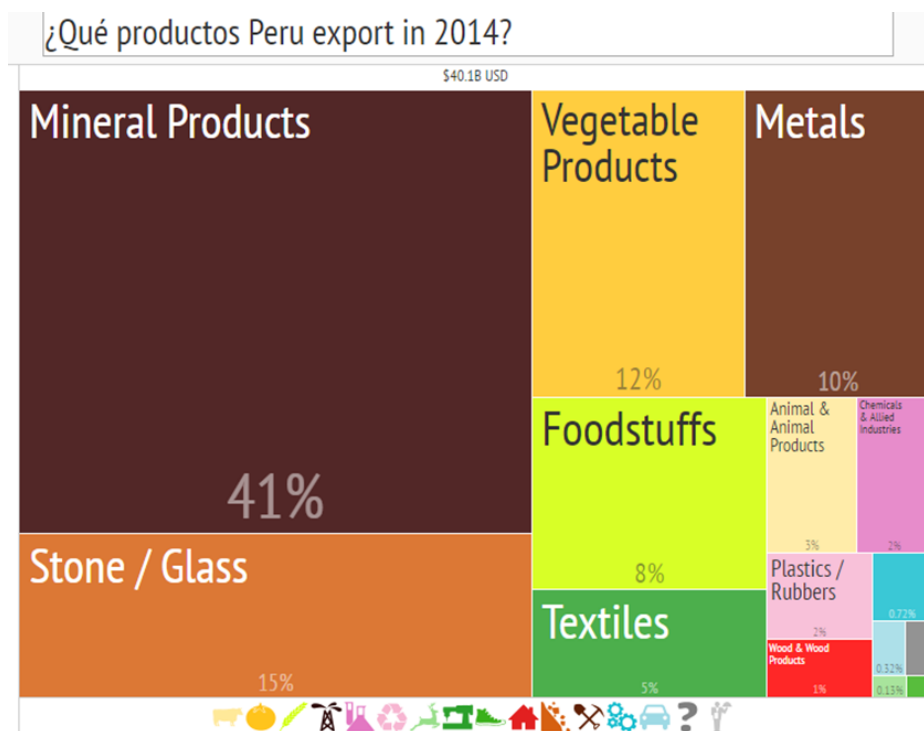


Figura 4.13. Matriz de exportaciones del Perú, 2014
Fuente: atlas.cid.harvard.edu/explore/treemap/export

En (U38) se dice que dice que el índice de Complejidad Económica evalúa el conocimiento productivo de los países, y que son la causa de abismales diferencias en el ingreso de los países del mundo; se usa para pronosticar tasa de crecimiento de los países.

Predice más que otros indicadores de desarrollo, como los miden la competitividad, gobernabilidad y la educación. Las naciones con complejidad económica mayor que la correspondiente a su nivel de ingreso, crecen más rápido que los “demasiado ricos” para su nivel real de complejidad económica. La complejidad económica además de un síntoma o expresión de prosperidad, es un driver o impulsor” (U38)

México es líder en América Latina en complejidad económica, pero no le fue fácil alcanzar ese nivel aunque el esfuerzo le asegura mejor futuro, más posibilidades de crecimiento, y en consecuencia la competitividad. La matriz de productos de México del año 2014 muestra una enorme diferencia respecto a países exportadores de productos sin valor agregado como Perú o Chile.

En el año 2014 México (posición 22 del ranking de complejidad económica) superó a Brasil (puesto 54), pese a que tiene solo cuarta parte del territorio y algo más de la mitad de la población, lo que es una prueba irrefutable de que el desarrollo económico y la competitividad asociada no dependen de los recursos, sino del conocimiento que se forma a partir de la gestión eficiente de todo lo anterior (U40)

En la tabla 4.15 se muestran los lugares relativos de Perú y algunos países seleccionados. Obsérvese que la posición del Perú, se ha deteriorado en el periodo 2000-2014, su índice de complejidad económica es menor, pasa de la ubicación 71 a 91; con este cambio se muestra indicios de una reducción o estancamiento de la competitividad nacional. Es notable el caso de Singapur, un pequeño país que se caracteriza por ocupar los primeros lugares en todas las mediciones que se realicen, por ello, el mejoramiento del índice de complejidad económica confirma esas posiciones.

Tabla 4.15.
Índice de complejidad económica

País	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Perú	71	89	89	93	90	87	74	85	91
Chile	49	67	79	71	68	59	72	67	58
Colombia	46	55	54	49	61	56	53	54	57
México	25	23	20	24	24	26	23	23	20
Singapur	16	15	7	8	9	14	9	10	8
EEUU	6	12	13	11	11	10	11	11	5
China	47	30	29	28	26	24	21	21	37

Fuente: Elaboración propia con datos de <http://atlas.media.mit.edu/es/rankings/country/>

4.2.2. Mediciones nacionales

4.2.2.1. Índice de Competitividad regional ICR -CNCF

El CNCF, entidad pública adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas, antes Consejo Nacional de Competitividad (CNC) actualizó hasta el 2014 el Índice de Competitividad Regional (ICR) para dar información necesaria para tomar decisiones en las regiones. El ICR se calcula en base a 8 pilares o fundamentos: institucionalidad, innovación, infraestructura, salud, desempeño económico, educación, ambiente, cambio sectorial; todos asociados a 58 indicadores. Estos pilares e indicadores, muestran el desempeño regional, cambios competitivos recientes y señala aspectos críticos donde retrasos o avances importantes.

El CNC (2013, p.4) cuando mide la evolución regional con el ICR en el último lustro, señala que hubo mejora en el indicador agregado de competitividad, y el mayor motor para la mejoría de otros indicadores de infraestructura y salud; en las regiones del interior hubo caída significativa en indicadores de desnutrición crónica y mortalidad infantil así como un avance importante en indicadores de acceso a servicios básicos. Como agregado los puntajes del ICR fueron estables y el ranking no cambió significativamente.

El CNC (2013, p. 5) indica que el Perú experimentó 14 años de crecimiento continuo, se duplicó el PBI, se multiplicó por seis las exportaciones, y bajó a la mitad el nivel de pobreza. El crecimiento se correspondió con un mejor nivel de competitividad del país, y en el Resumen de Competitividad Global del WEF, se subió 25 posiciones desde la entrada en 2007 hasta la fase de desarrollo de eficiencia (eficiencia driven), llegando en el ranking de 2012/13 al lugar 61°. Los factores que elevaron la competitividad fueron la facilidad para negocios, menos barreras comerciales, gestión responsable del gasto y endeudamiento. Hay que hacer más reformas en infraestructura, institucionalidad, innovación, desarrollo del capital humano, acentuar los avances en los pilares donde hay buena posición relativa.

El 2012 el CNC mostró la Agenda Competitiva de 2012-2013, definiendo siete líneas estratégicas para impulsar reformas que mejoren la competitividad del país, con 60 metas. Las líneas de CNC (2013, p. 5) son: (i) ciencia, tecnología e innovación, (ii) desarrollo de empresas, educación productiva y calidad, (iii) internacionalización, (iv) infraestructura, (v) TICs, (vi) facilitación de negocios y (vii) ambiente. Para estas metas

hay responsables, fechas de cumplimiento, mesas de trabajo donde acuden el sector público, privado y académico.

En el año 2014 se presentó la Agenda de Competitividad 2014 - 2018 por la CNCF y Secretaría Técnica, para la aplicación de acciones y el logro de las metas; ahora involucra más al sector público y privado.

El CNC (2013, p. 5-6) confirma que según los resultados de otros índices de competitividad regional (IPE, CENTRUM), la regional tiene alto grado de variabilidad por los diferentes niveles de desarrollo regional. Las regiones líderes están en la costa.

El Índice de Competitividad Regional (ICR) elaborado por el CNC mantiene la estructura del 2008, que se realizó emulando otros índices regionales de competitividad (Chile, Colombia, Reino Unido) y reportes global (Reporte de Competitividad Global del WEF, el Anuario de Competitividad Global del International Institute for Management Development IMD). La estructura del ICR tiene en el primer plano dos grupos de pilares, input y output. Grupo 1: 6 pilares críticos en la competitividad regional: (i) instituciones, (ii) infraestructura, (iii) servicio salud, (iv) educación, (v) innovación y (vi) medio ambiente. Grupo 2 con dos pilares en competitividad regional: (i) evolución sectorial y (ii) desarrollo económico. La diferencia con trabajo previo está en el cambio de “clima de negocios” por “evolución sectorial”, por problemas de datos actualizados para el primero. En total, hay 58 indicadores; así se evalúa el nivel de competitividad de las regiones para encontrar aspectos críticos donde haya retrasos o avances relevantes.

Un resultado que no sorprende es que Lima se encuentra en la primera posición, seguida por regiones de la costa sur y norte, en dicho orden. Este liderazgo de las regiones de la costa se sostiene en la mayor parte de pilares e indicadores del índice, con algunas excepciones. Las mejores regiones interiores son Junín, Madre de Dios y Cusco, con resultados positivos en el pilar económico. Los últimos lugares son Amazonas, Huánuco, Loreto y Huancavelica, con gran brecha en la mayoría de pilares.

En la tabla 4.16 se muestran los índices para las regiones desde 2007. Es notorio que Lima, a pesar de contar con mayor cantidad de recursos, actividad económica y otros factores positivos, no llega a 100 o valores cercanos, lo que sugiere que existen

problemas para impulsar la competitividad más allá de un techo o tope. Se observa que las regiones competitivas se mantienen en ese grupo por varios años, mientras que en las menos competitivas apenas hay movimientos que indiquen alguna mejora en el nivel de competitividad.

Tabla 4.16.
Índice de competitividad regional (ICR)

Región	2007/08	2008/09	2009/10	2010/11	2011/12	2012/13	2013/14
Lima	69	72	73	75	78	68	70
Arequipa	61	66	68	71	72	65	65
Moquegua	60	64	67	70	72	66	68
Ica	60	64	64	66	71	64	66
Tacna	50	61	60	66	64	58	61
Lambayeque	45	49	50	50	50	50	52
Tumbes	45	47	49	51	52	51	50
La Libertad	42	44	47	49	51	48	49
Junín	38	41	44	46	47	44	46
Ancash	38	38	42	43	46	44	46
Piura	38	41	44	45	48	44	44
Cusco	34	36	40	41	42	43	45
Madre de Dios	33	38	43	42	43	44	45
Pasco	32	34	37	40	40	39	39
San Martín	28	33	35	37	36	38	38
Ucayali	28	31	34	35	36	35	36
Ayacucho	26	29	34	34	34	35	38
Puno	26	28	31	33	34	36	37
Amazonas	23	24	29	29	30	29	31
Loreto	22	26	27	29	29	29	31
Cajamarca	22	24	28	31	33	32	32
Huánuco	19	23	24	28	30	27	31
Apurímac	18	21	27	29	31	30	35
Huancavelica	15	17	21	24	26	27	28

Fuente: Consejo Nacional de la Competitividad, CNC (Reportes de varios años)

Nota: La escala es de 0 a 100 (Escala original de 0 a 100, Lima = 69= 0.69)

Cuando se observa el desempeño de las cinco regiones más competitivas, según el ICR, Lima, Ica Arequipa, Tacna y Moquegua son las que están en ese grupo. Se observa un crecimiento hasta el 2011, luego la caída. Al parecer el boom del comercio con China y el TLC con Estados Unidos no incentivó la creación de las competencias

Tesis publicada con autorización del autor
sostenibles. Por ejemplo, Moquegua prospera cuando hay venta de minerales a mayor
No olvide citar esta tesis

UNFV

precio luego declina, es decir, la competitividad no es sostenible ni genuina. La figura 4.14. muestra la tendencia en la regiones más competitivas.

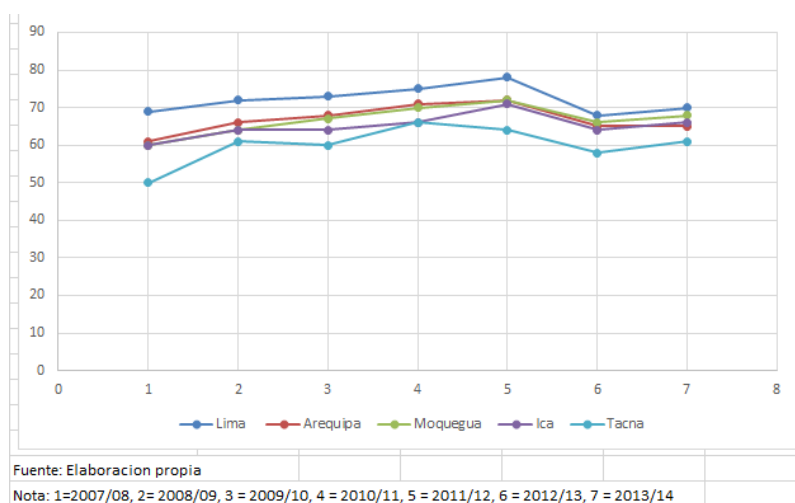


Figura 4.14. Regiones más competitivas (ICR, 2007-2014)

En cuanto a las regiones menos competitivas, se percibe una ligera tendencia al crecimiento de la competitividad, lo que es insuficiente para impulsar el crecimiento y desarrollo. Parece que hubieran mejorado por la mayor competitividad de regiones vecinas, y no por impulso propio.

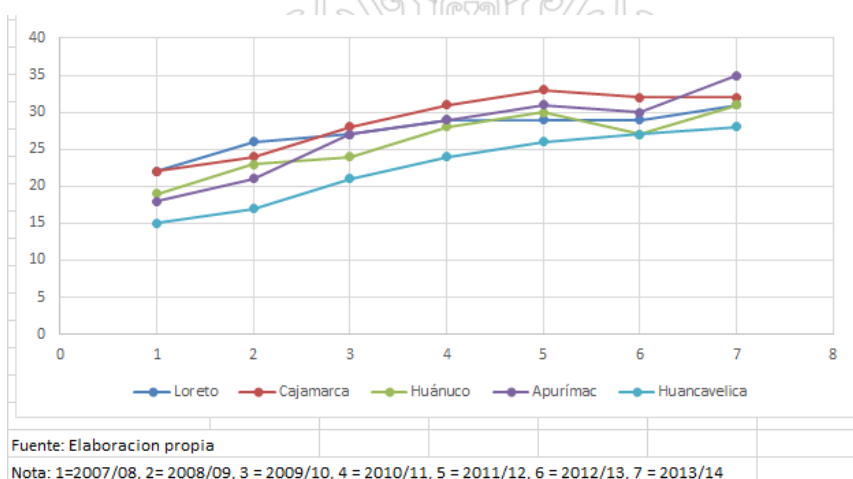


Figura 4.15. Regiones menos competitivas (ICR, 2007-2014)

Con los datos del ICR, cuando compara los dos periodos, se observa que las de la escala inferior han mejorado, mientras que las del grupo superior se han estancado. ¿Quiere decir que han llegado al límite de capacidad, o es que no sea creado y puesto en

prácticas mecanismos efectivos para desarrollar la competitividad? Al parecer aunque existen leyes, instituciones y recursos (dinero del canon), falta los tomadores de

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

UNFV

decisiones que las hagan realidad o trascendentes. La gráfica muestra una evidencia más de que la competitividad no está marchando al ritmo de adecuado, que las regiones más prósperas se han estancado.

4.2.2.2. Índice de Competitividad regional INCORE-PE

El Instituto Peruano de Economía (IPE), asociación civil de derecho privado y sin fines de lucro, realiza estudios para promover el desarrollo equilibrado y sostenido de la economía de mercado. En el caso de la competitividad, elabora el Índice de Competitividad Regional (INCORE).

El IPE (2015 a, p. 5-8) indica que el INCORE cuantifica la posición relativa de las regiones a través de seis pilares de competitividad (Entorno Económico, Infraestructura, Salud, Educación, Laboral e Instituciones), cada uno compuesto por varios subcomponentes que dan como resultado un total de 47 indicadores. Con esto se identifica el rumbo de cada región y se focalizan las políticas públicas para lograr el desarrollo regional. En la última retiró indicadores de la anterior versión que, por su carácter subjetivo, podían distorsionar los resultados.

Los resultados del INCORE 2016 mantienen la distribución de regiones, con el tercio superior conformado por regiones costeras (salvo por Cusco y Madre de Dios), mientras la totalidad de las regiones dentro del último tercio presentan los mayores niveles de pobreza. Lima es la región más competitiva seguida por Moquegua y Arequipa; las regiones menos competitivas son Loreto, Cajamarca y Puno. Lima lidera en cuatro de los seis pilares, pero su punto débil es el pilar de Instituciones, donde ocupa el lugar 22, reflejado principalmente en altos niveles de criminalidad y bajos niveles de eficiencia de la gestión pública.

La tabla 4.17 muestra los resultados de los índices INCORE entre 2011 y 2016. Se observa claramente la ubicación dominante de las regiones costeras. Loreto aparece sistemáticamente rezagado al último puesto.

Tabla 4.17.
Índice de Competitividad Regional, INCORE

Región	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Tumbes	6	6	7	7	7	7
Piura	12	11	13	12	13	12
Lambayeque	7	8	9	9	8	8
La Libertad	9	10	8	10	11	9
Ancash	10	12	10	11	10	13
Lima	1	1	1	1	1	1
Ica	5	4	4	4	3	4
Arequipa	2	3	3	3	5	3
Moquegua	3	2	2	2	2	2
Tacna	4	5	5	5	4	5
Cajamarca	16	18	20	23	23	24
Huánuco	22	19	19	21	20	20
Pasco	14	15	15	20	17	18
Junín	11	13	12	13	12	10
Huancavelica	23	21	22	19	21	19
Ayacucho	20	17	17	16	16	17
Apurímac	21	22	18	15	15	15
Cusco	13	9	11	8	9	11
Puno	19	20	23	22	19	22
Loreto	24	24	24	24	24	23
Amazonas	17	23	21	17	22	21
San Martín	15	16	14	14	14	14
Ucayali	18	14	16	18	18	16
Madre de Dios	8	7	6	6	6	6

Fuente: Varios reporte del IPE, Instituto Peruano de Economía

El análisis siguiente para el indicador del año 2016, se mantiene sin variaciones mayores para los demás años. Obsérvese que las regiones mantienen su lugar, salvo algunas como Cajamarca que deteriora notablemente su posición. En el pilar Entorno Económico, Lima es líder, mientras Moquegua se mantiene en el segundo lugar del pilar; destaca como la región de mayor producto bruto interno per-cápita, presupuesto público por habitante y stock de capital por trabajador. En el Pilar Infraestructura siguen a la cabeza las regiones de la costa (y Cusco) y al final las regiones de la selva y las más pobres. Lima también lidera el pilar Infraestructura, Arequipa ocupa el segundo lugar.

En el pilar Salud, Lima está en primer lugar; Arequipa logra la segunda posición del pilar gracias a la cobertura del personal médico y el segundo mejor resultado en mortalidad infantil; la mayor esperanza de vida y menor tasa de morbilidad. En el Pilar Educación, Moquegua es la primera región, con los mejores rendimientos escolares en matemáticas y comprensión lectora; la región Tacna alcanzó el segundo lugar. En el Pilar Laboral los líderes están en regiones de la costa sur y la selva. Lima ocupa el primer lugar por la menor proporción de empleo informal, el nivel de ingresos por trabajo, educación de la fuerza laboral y empleo adecuado. La región Ica ocupa el segundo lugar. En el Pilar Instituciones, Moquegua ocupa el primer lugar.

En la figura 4.16 se observa que Cajamarca, una de las últimas regiones está por debajo del promedio nacional, el cual ya es muy bajo. Los puntajes por pilar mostrados en la tabla lo demuestran.

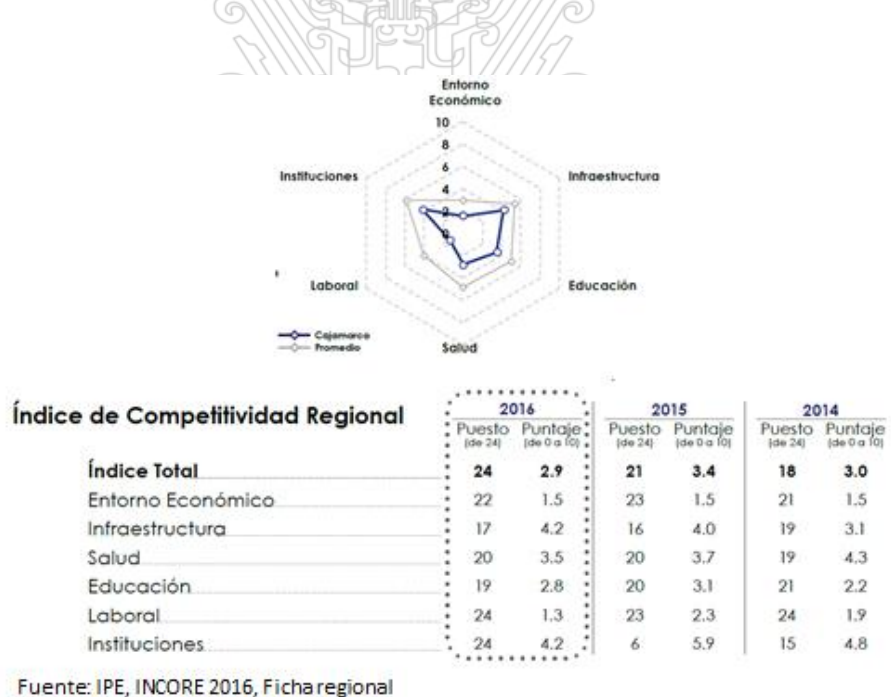


Figura 4.16. Cajamarca. Índice de competitividad regional (IPE, 2015 b)

Por el contrario, Lima, la región líder aunque supera el promedio nacional en la mayoría de indicadores por pilar, no tiene tampoco motivos para la autocomplacencia. Los valores son mediocres, ya que con todos los recursos y posibilidades, los puntajes deberían estar cercanos al 10. De cualquier manera un país que presenta estos desniveles no puede afirmar que es competitivo.



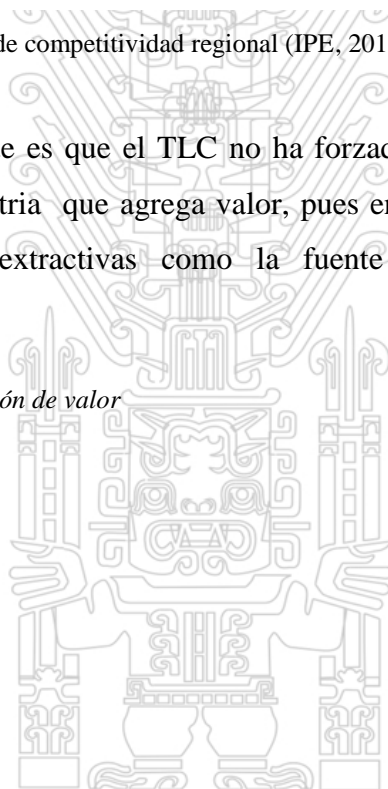
Índice de Competitividad Regional	2016		2015		2014	
	Puesto (de 24)	Puntaje (de 0 a 10)	Puesto (de 24)	Puntaje (de 0 a 10)	Puesto (de 24)	Puntaje (de 0 a 10)
Índice Total	1	7.4	1	7.3	1	7.0
Entorno Económico	1	7.2	1	7.2	1	6.9
Infraestructura	1	8.7	1	8.5	1	8.5
Salud	1	8.2	1	8.0	1	7.7
Educación	5	7.8	3	8.3	4	7.7
Laboral	1	7.1	2	7.1	2	7.2
Instituciones	18	5.1	22	4.5	23	3.9

Fuente: IPE, INCORE 2016, Ficha regional

Figura 4.17. Lima. Índice de competitividad regional (IPE, 2015 b)

Otro detalle importante es que el TLC no ha forzado o creado las condiciones para el desarrollo de la industria que agrega valor, pues en la mayoría de regiones se mantienen las actividades extractivas como la fuente de mayor producción e intercambio.

Tabla 4.18
Índice INCORE y agregación de valor



Región	Ranking	Sector mayor VA	VA (%)	Manufactura
Tumbes	7	Otros	18%	10%
Piura	12	Otros	19%	18%
Lambayeque	9	Oros	27%	12%
La Libertad	10	minería	19%	16%
Ancash	11	Minería	43%	11%
Lima	1	Otros	33%	19%
Ica	4	Minería	15%	23%
Arequipa	3	Minería	21	14%
Moquegua	2	Minería	29%	43%
Tacna	5	Minería	28%	0%
Cajamarca	23	Minería	37%	5%
Huánuco	21	Agric caza	21%	8%
Pasco	20	minería	56%	2%
Junín	13	Otros	20%	8%
Huancavelica	19	Electro y Minera	43%	0%
Ayacucho	16	Minería	27%	7%
Apurímac	15	Construcción	12%	3%
Cusco	8	minería	45%	6%
Puno	22	Agrícola	21%	8%
Loreto	24	Minería	28%	7%
Amazonas	17	Agrícola, caza	34%	5%
San Martín	14	Agrícola	26%	10%
Ucayali	18	Otros	20%	17%
Madre de Dios	6	Minería	55%	4%

Fuente: Elaboración propia (con datos de IPE, INCORE. 2015 Fichas regionales)

4.2.2.3. Índice de Competitividad Regional del Perú ICRP, PUCP

La Pontificia Universidad Católica del Perú, PUCP (2011, p.15), en un estudio realizado por la escuela de Negocios Centrum, presenta también un índice propio, el Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP, basado en cinco pilares. El pilar Economía que mide el tamaño de la economía regional, la capacidad de lograr un crecimiento sostenido, la integración con el mundo con exportaciones, la variación de la oferta y la oportunidad de creación de empleos. En el pilar Gobierno se mide los recursos de los que dispone una región, la libertad fiscal, el tipo del gasto, seguridad social y justicia.

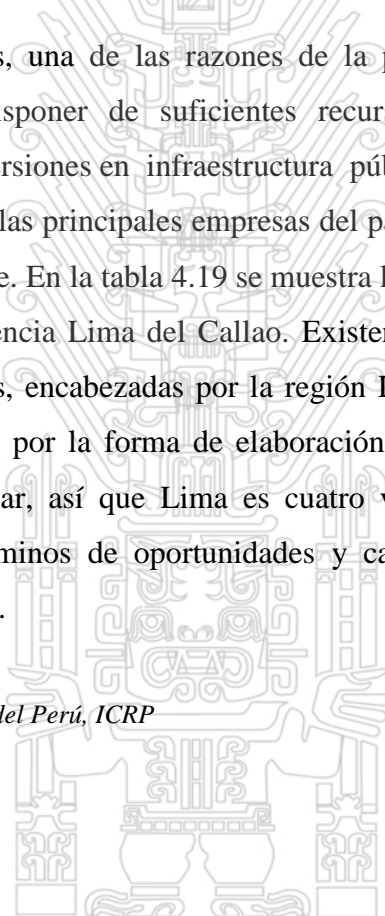
En el pilar Personas mide la competitividad de la educación escolar y superior, los logros educativos, además de la formación laboral y el acceso a los servicios de salud. En Infraestructura se evalúa capacidad regional para generación de energía, red vial, transporte, infraestructura turística comunicaciones. En el pilar Empresa, se mide la productividad de la región, así como las capacidades e indicadores de gestión, a través de la opinión de empresarios líderes de la región.

Los cinco pilares son componentes macro que explican la competitividad de una región. Los 25 factores otorgan a los pilares su significado con las variables componentes y ponderaciones asignadas. Las 90 variables son las unidades básicas del ICRP, forman los factores a través de un proceso de estandarización y promedios ponderados.

La PUCP (2011, p. 1) para medir cuantitativamente el desempeño competitivo de las regiones creó una gran base estadística, con series históricas y 150 variables, las que hacen manejable la competitividad, la gestión de recursos y capacidades para aumentar continuamente la productividad de la industria y el bienestar de la gente.

En términos generales, una de las razones de la poca competitividad de las regiones, es que pese a disponer de suficientes recursos económicos, no tienen capacidad para ejecutar inversiones en infraestructura pública. Se espera que Lima Metropolitana, por albergar a las principales empresas del país, debería tener un puntaje superior a 90, lo que no sucede. En la tabla 4.19 se muestra los valores de cada región; y para el año 2011 ya se diferencia Lima del Callao. Existen enormes diferencias entre las regiones más competitivas, encabezadas por la región Lima y las de bajo nivel de competitividad. En este caso, por la forma de elaboración de los índices la relación entre ellos es un valor escalar, así que Lima es cuatro veces más competitiva que Huancavelica, lo que en términos de oportunidades y capacidad para el desarrollo representa una gran diferencia.

Tabla 4.19.
Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP



Región	2008	2010	2011	2014	2015	2016
Lima Metropolitana	75.24	73.57	70.82	69.97	72.66	73.43
Callao			49.07	47.79	50.36	51.90
Arequipa	49.22	44.72	45.15	44.42	43.51	43.44
Tacna	44.26	40.77	43.03	44.42	44.21	44.11
Moquegua	42.28	40.05	41.38	43.57	44.37	44.18
Ica	48.48	44.52	44.58	41.38	40.79	41.23
La Libertad	41.68	42.31	40.54	39.37	39.57	39.83
Lambayeque	40.77	41.11	39.35	36.79	35.64	35.72
Lima provincias				36.63	38.54	39.66
Cusco	33.09	32.61	33.58	34.75	34.96	35.96
Piura	34.71	36.13	35.60	34.72	34.91	35.34
Madre de Dios	30.97	32.33	33.80	33.55	31.93	31.34
Tumbes	35.93	34.94	35.11	33.42	32.70	32.97
Ancash	33.83	32.41	32.55	32.70	32.17	31.95
Puno	25.59	26.98	30.33	31.58	29.97	29.67
Junín	32.65	30.97	31.56	31.10	30.11	29.81
Loreto	33.54	32.46	32.32	30.42	28.70	28.66
San Martín	24.50	25.97	28.85	29.65	28.72	28.69
Pasco	30.68	29.87	29.89	29.13	27.83	27.32
Ucayali	27.34	26.80	28.47	28.45	28.40	28.89
Huánuco	24.55	25.27	25.34	25.98	26.55	26.97
Apurímac	23.80	20.77	22.53	25.31	26.73	27.09
Ayacucho	23.09	23.24	24.03	24.11	25.65	26.84
Cajamarca	21.28	22.92	22.54	23.37	23.50	23.01
Amazonas	25.18	24.03	23.11	23.26	22.32	21.52
Huancavelica	18.43	17.14	17.65	18.22	19.51	20.00

Fuente: Centrum Católica, ICRP , varios años

Según la PUCP (2015, p.1), en el año 2015, Lima Metropolitana mantiene su posición de liderazgo en competitividad, y aparece una nueva estrella, Moquegua. El país creció por encima del promedio de la región, pero son las diferencias entre las regiones los desafíos de una descentralización concreta. El ICRP 2015, indica que la descentralización fracasó, porque las brechas regionales son mayores. La descentralización es básica para desarrollar el país, y el cambio de nombres solo llevó a la acentuación de la identidad regional que anular otros esfuerzos de regionalización. Para el año 2016, la situación es similar.

En la tabla 4.20 se observa la ubicación de las regiones en los diferentes años en que se elaboró el ICRP. No es novedad que las regiones costeras sean las más competitivas.

Tesis publicada con autorización del autor
No olvide citar esta tesis

competitivas, pero al mismo tiempo se observa variaciones respecto a otros índices. La región Loreto ya no está relegada al último lugar, se mantienen Cajamarca y Huancavelica; Madre de Dios ya no ocupa una posición de expectante como se muestra en otros índices.

Tabla 4.20.
Posición de las regiones en el Índice ICRP

Región	2008	2010	2011	2014	2015	2016
Lima	1	1				
Lima Metropolitana			1	1	1	1
Callao			2	2	2	2
Arequipa	2	2	3	3	5	5
Tacna	4	6	5	4	4	4
Moquegua	5	7	6	5	3	3
Ica	3	3	4	6	6	6
La Libertad	5		7		7	7
Lambayeque	7	5	8	8	9	9
Cusco	12	10	12	10	10	11
Piura	9	8	9	11	11	10
Madre de Dios	14	13	11	12	14	14
Tumbes	8	9	10	13	12	12
Ancash	11	11	13	14	13	13
Puno	17	16	16	15	16	16
Junín	13	14	15	16	15	15
Loreto	11	11	14	17	19	19
Sam Martín	21	18	18	18	18	18
Pasco	15	15	17	19	20	20
Ucayali	16	17	19	20	17	17
Huánuco	19	19	20	21	22	22
Apurímac	20	23	24	22	21	21
Ayacucho	22	21	21	23	23	23
Cajamarca	23	22	23	24	24	24
Amazonas	19	20	22	25	25	25
Huancavelica	24	24	25	26	26	26

Fuente: Centrum Católica, ICRP, varios años

La Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, CCIA (2106, p.4) muestra que el sector informal aporta el 19% del PBI; pero provee el 70% de empleo. La informalidad es un fenómeno heterogéneo que afecta de forma desigual a las actividades que predominan en la economía peruana. Los trabajadores con bajos niveles de educación tienen las mayores tasas de informalidad; por categoría ocupacional, el 89.3% de trabajadores informales son independientes. Las actividades económicas con mayor tasa de informalidad laboral son la agricultura, transportes y comunicaciones,

construcción y comercio, en donde más de siete de cada diez peruanas trabajan bajo esta condición.

La CCIA (2016, p.7) usó datos de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) y del índice INCORE para mostrar que existe relación inversa entre la competitividad y el empleo informal, por ello, se registra una mayor presencia de empleo informal en regiones con menores niveles de competitividad. El nivel de competitividad explicaría en un 85% la presencia de empleo informal en las regiones del Perú. La relación se confirma con un alto grado de correlación, 92.2%. Para aumentar la competitividad se necesita reformas en el entorno económico, laboral, educativo, infraestructura e institucional; con ello se lograría reducir la informalidad. La figura 4.18. muestra este punto.

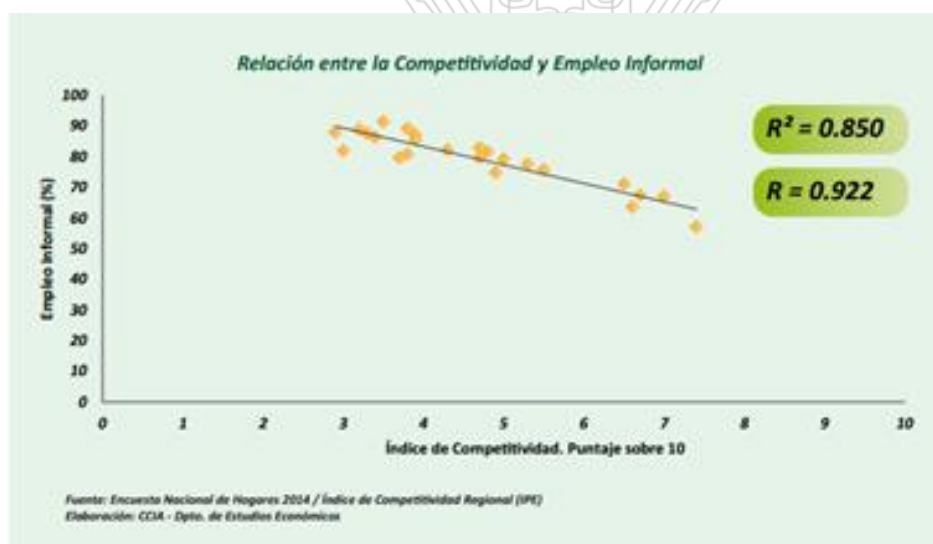


Figura 4.18. Relación entre Competitividad e Informalidad
Fuente: CCIA (2016:8)

La CCIA (2016:9-10) también señala que cuando hay mayor productividad, los procesos de producción son más eficientes y se incentiva el crecimiento. El crecimiento inducido por la productividad tiene mayor potencial que el que se pretende con más trabajadores.

La informalidad que sustenta actividades de baja productividad limita el crecimiento económico, por ello, las políticas sectoriales deben mejorar la productividad. La informalidad es también un factor limitante de la acumulación de

Tesis capital humano, y por ende del aumento de productividad. Cuando un trabajador formal
No olvide citar esta tesis

pierde su empleo y llega al sector informal, se genera una depreciación del conocimiento adquirido previamente, lo que retrasa la acumulación de capital humano, y de manera directa afecta a la competitividad.

4.3. Posición del CNC frente a competitividad

El Consejo Nacional de la Competitividad (CNC) fue creado como un espacio de concertación público-privado para desarrollar e implementar en conjunto un “Plan Nacional de Competitividad” que permita integrar al Perú en la economía global del Siglo XXI, basado en una mejora continua de la competitividad. Según la CNC, el diagnóstico de la competitividad es un trabajo de alta complejidad por la naturaleza dinámica y por la cantidad de variables que interactúan entre sí, la competitividad es ante todo una variable relativa que se relaciona con la capacidad competitiva nacional. Por ello,

los altos estándares de calidad del sector empresarial no importan tanto si no pueden ser comparados en un contexto internacional. Si bien existen mediciones sobre competitividad que indican que el Perú ha mejorado en comparación con años anteriores, otras señalan que el Perú se ha mostrado más o menos estático en el ranking mundial en comparación con otros países que muestran progresos. Estas diferencias se deben a que no hay un modo estándar de medir la competitividad. Las metodologías aplicadas suelen tener en cuenta el desempeño económico (dentro del país y en el exterior), la eficiencia de las políticas de gobierno y el marco institucional, así como la eficiencia del mercado y la infraestructura, entendida en un sentido amplio. (CNC, 2012, p. 10)

Para mostrar las diferencias de resultados veamos tres ejemplos. Según el Anuario Mundial de la Competitividad (WCY), publicado por el International Institute for Management Development (IMD), en el 2011, el Perú ocupó el lugar 43 de un total de 59 países, ligeramente por encima del promedio latinoamericano (puesto 44); en el 2008 se ubicó en el puesto 35, con lo cual su competitividad relativa habría descendido.

El Reporte Global de la Competitividad (GCR) 2011-2012, del World Economic Forum (WEF), ubicó al Perú en el puesto 67 de un total de 142 países. A diferencia del reporte del IMD, el Perú presentó una notoria mejora en este ranking, ya que en el 2008 ocupaba el puesto 83. Un tercer reporte sobre competitividad, el Doing Business (DB), publicado por el Banco Mundial (WB), evalúa el marco institucional y cómo este promueve o inhibe la actividad empresarial en un país. Según este último, el Perú pasó del puesto 62 en el 2008 (DB2009) –de un total de 183 países– al puesto 41 en el 2011 (DB2012). En todos los casos, el Perú se ha ubicado en mejor posición que el promedio latinoamericano.

Es necesario resaltar que las tres mediciones en las que el Perú tiene una posición decorosa están en el contexto del boom económico inducido por el alto crecimiento de la economía china, que fue positivo para economías mono productoras (minerales y commodities) con bajo valor agregado, como el Perú.

Para la CNC, el Plan Nacional de Competitividad es el conjunto de acciones consensuadas que el Estado debe realizar para que las empresas puedan competir eficientemente, que debe ser ejecutado oportunamente para afrontar bien los retos de la apertura y los acuerdos comerciales internacionales. Las empresas serán competitivas si tienen acceso a materiales y activos de capital a precios internacionales; si el costo de la mano de obra es equivalente al de países competidores en el comercio mundial y no existan sobrecostos en la economía. Por eso, la CNC (2005 a, p.1) considera en la competitividad empresarial, el aumento de la productividad de los recursos para no ser vulnerables a competidores de otros países que tienen mayores niveles de productividad y una institucionalidad que estimula el aumento permanente de la productividad.

El CNC presentó la Agenda Competitiva de 2012-2013, con sesenta medidas definidas, priorizadas y concertadas por los sectores público, privado y académico, para promover el crecimiento sostenido del país a través de líneas estratégicas (Ciencia, Desarrollo empresarial; calidad, educación, infraestructura; tecnología de información y comunicaciones; facilidades para los negocios) (CNC, 2012, p.9)

Estado, los empresarios y la academia, en el que cada uno cumple un rol. El CNC debe articular estos esfuerzos, definiendo metas y responsabilidades claras y fijar líneas estratégicas como catalizadores de la competitividad. Para ser competitivos se requiere diferenciación, diversificación y conocimiento, lo que exige adecuar los modelos de gestión con la ciencia, tecnología, innovación y calidad; diseñar y aplicar una estrategia articulada de internacionalización; impulsar una educación acorde con esta transformación productiva.

Al mismo tiempo, se necesita un marco legal e institucional que facilite la mejora de la competitividad, que acelere y mejore la creación de infraestructura de calidad, la expansión de las TICS que facilite la conexión de empresas y estado, que se simplifique trámites y se respete al ambiente.

Según el CNC (2012,p.10), existen desde hace varios años, mejoras reales como el desempeño macroeconómico, el presupuesto público balanceado, la deuda pública controlada y la aprobación crediticia internacional. Los asuntos pendientes son la calidad del gasto y la inversión pública, la falta de transparencia en las decisiones en todos los niveles de gobierno; superar los grandes retos de la mejora institucional, infraestructura, preparación tecnológica y conectividad, sofisticación de los negocios e innovación. Es aquí donde el Perú obtiene los puntajes más bajos.

La infraestructura insuficiente e inadecuada es un aspecto crítico porque acentúa la brecha con otros países competidores. Se necesita más carreteras para integrar al país; incrementar la eficiencia portuaria para exportar productos peruanos a menores costos; mejorar la provisión de servicios logísticos a nivel nacional para facilitar las exportaciones; el mantenimiento continuo de la infraestructura pública para prolongar la vida útil y demostrar la eficiencia en la inversión pública.

La iniciativa del sector público para trabajar en asociación con el sector privado, mediante concesiones y desarrollo de Asociaciones Público-Privadas (APP) que aumentan los niveles de eficiencia es buena. Existe el riesgo de que las inversiones más grandes se basen en decisiones perjudiciales para el país, en los que se impuso el interés privado y la ausencia de ética y profesionalismo, situación que destruye las posibilidades de creación de competitividad.

El desarrollo de mercados en base a la extracción de materias primas coloca al Perú en una situación de vulnerabilidad en el contexto internacional, pues lo obliga a aceptar una distribución de los beneficios del comercio muy limitada. La persistencia del comercio con bienes sin valor agregado no facilita el crecimiento sostenido de largo plazo, tal como quedó demostrado con la caída de la actividad económica después de la retracción de la demanda china por materias primas. La inversión en investigación y desarrollo, pública y privada, debe ser más amplia, concertada y enfocada, y debe generar productos e ideas innovadoras.

Existen más actividades relacionadas con la competitividad que no deben postergarse, sea por la necesidad de cambiar la imagen y posibilidades del Perú o por la exigencia de adecuarse a las veloces reformas que simultáneamente emprenden ahora otros países del mundo. La prioridad entonces es ejecutar las reformas más urgentes, catalizadoras de otras reformas.

La nueva Agenda de Competitividad 2014 - 2018 es un mecanismo impulsado por el CNCF y la Secretaría Técnica, en la ejecución de acciones para el logro de las metas. Involucra a las entidades públicas y privadas, con ella se quiere hallar barreras, definir prioridades estratégicas; estimular y seguir reformas transversales; articular los estamentos público, privado y académico; crear información; medir políticas competitivas e implementarlas.

Según el CNC (2014 b, p. 9), en la Agenda 2012-2013 se propuso 60 metas que debían cambiar la competitividad nacional y formaban las bases necesarias. En la evaluación de resultados, se cumplió con 89% de las metas, pero aún es insuficiente. Tres necesidades se detectaron: mayor velocidad, enfoque en ejecución y participación intersectorial. En caso de ser auténtico el logro, realmente habría un avance que debe reflejarse en la competitividad y en las mediciones pertinentes.

Para el CNC, existe la necesidad de actuar en el próximo lustro: Eficiencia gubernamental, institucionalidad, predictibilidad, transparencia y eficiencia con mejores regulaciones, coordinación intergubernamental, más capacidad para planeación y gestión. En infraestructura, con polos logísticos que apoyen el crecimiento económico

regional. Las TICS se incorporan en el esquema económica, por servicios electrónicos estatales, mayor cobertura y capacidad operativa de redes nacionales.

En el Capital humano, se debe aumentar la calificación de la mano de obra y por ende, mayor productividad y mejores salarios. La educación técnica y universitaria de calidad debe seguir las necesidades empresariales. En Ciencia, tecnología e innovación, el aumento de la potencia para la innovación y de creación de conocimiento es posible por alianzas y la retención del talento.

En Desarrollo productivo y empresarial, se mejoran las capacidades de gestión, se promueve colaboración y articulación de cadenas de valor, se mejora el sistema nacional de calidad. También, apoyar para mayor acceso a mercados globales, con la articulación de cadenas de valor globales, facilitación del comercio sostenibles. En cuanto a los recursos naturales, priorizar el crecimiento sostenible por medio de una gestión de calidad para el acceso y uso de los recursos naturales y energía.

Todo lo anterior es una extensa lista de buenos propósitos que deben ser contrastados con la realidad con mediciones desde diversos puntos de vista, relacionadas con la competitividad. No es recomendable apoyarse solo en cifras oficiales porque puede existir parcialidad.

El CNC (2014 b, p. 10) admite la validez de los principios teóricos del WEF para determinar el nivel de productividad de un país (los doce pilares); al mismo tiempo reconoce que las mayores falencias del país están en los pilares de consolidación institucional, innovación, desarrollo de capital humano, y educación general. Es notable la caída de percepción sobre la colaboración empresa - universidad en I+D, el gasto de empresas en I+D, y la compra pública de productos tecnológicos. La caída en el grado de institucionalidad nacional y el bajo nivel de capital humano se revelan por la desconfianza en los políticos, la mínima protección de derechos de propiedad intelectual, la decreciente seguridad pública, la falta de independencia judicial, la regulación gubernamental incoherente o sesgada, la baja calidad del sistema educativo en general.

El avance en el últimos cinco años con mejoras en los pilares de infraestructura, entorno macroeconómico y desarrollo financiero; puede perderse por el agotamiento de fuentes de ganancia. La solución está en los cambios institucionales, formación de capital humano, facilidades para negocios, la innovación.

4.4. El CEPLAN y la competitividad

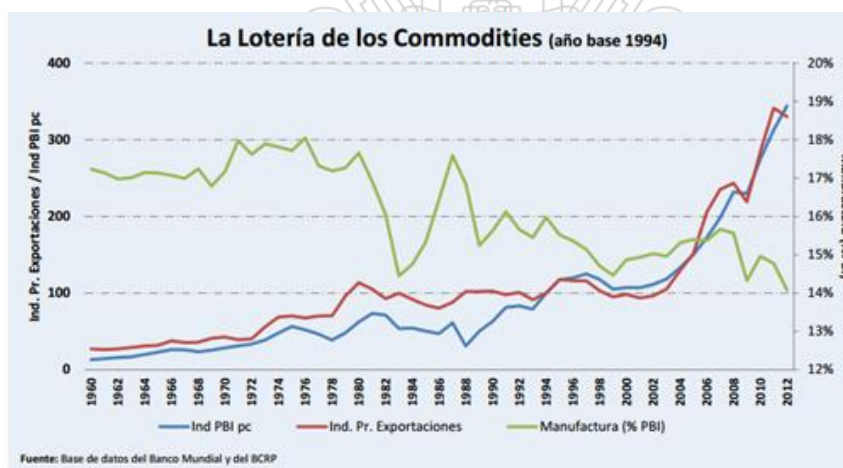
CEPLAN (2014, p. 6-7) reconoce las debilidades y limitaciones del Perú en el camino al desarrollo, al carecer de la competitividad que se crea a partir de la conjunción múltiples factores. En principio reconoce la continuidad de la estructura económica del Perú desde 1950 hasta el presente. En 1950, el componente manufactura representaba el 13.2% del PBI, en el 2010 es de 15%. En cuanto a la complejidad económica, una forma más completa de medir el potencial y desempeño en un país admiten también el bajo nivel, ligeramente por encima de Chile, otra país de baja complejidad porque su producción y exportaciones también se apoya fuertemente en las materias primas.

Para el año 2000, Perú ocupaba el puesto 71 entre 124 países, mientras que Chile estaba mejor con la posición 49; México, con una producción más diversificada, era una economía más compleja y estaba en la posición 25. Japón, Alemania y Suiza son líderes globales que ocupan las posiciones 1, 2, y 3 porque sus economías son altamente complejas, los productos tienen incorporados altos niveles de conocimiento. En el 2014, Perú está en el puesto 91, Chile en el puesto 58, y México ha mejorado a la posición 20, y es líder en complejidad de la economía en América Latina. Como referencia, Singapur en el año 2000 estaba en la posición 16, en el año 2014 se ubica en la posición 8.

El caso del Perú es crítico porque se percibe claramente el retraso en la creación e incorporación de conocimiento en los bienes y servicios, lo que reduce o estanca el desarrollo de la competitividad, pese a la aparente mejora que se deduce de indicadores como el del WEF. El promedio de exportaciones tradicionales en el periodo 2004-2008, se mantiene alrededor del 80% en el total; la industria representa apenas el 7% del total de los sectores en el valor agregado total y la extracción primaria es de 14%.

CEPLAN (2104, p. 18) sugiere el cambio de matriz productiva para mejorar la competitividad, al mismo tiempo advierte que la necesidad de cambio no fue advertida cuando la sucesión de eventos favorables, como una lotería de los commodities, crearon una euforia y triunfalismo. “Los periodos de abundancia, consecuencia de términos de Intercambio extraordinariamente positivos, no han sido utilizados para generar una plataforma productiva capaz de producir con ventajas competitivas los bienes y servicios que el mundo requiere y aprecia”.

En la figura 4.19 se observa hasta el año 2012 un panorama que sin variación se presenta también en el 2016; aun no se han creado las condiciones sostenibles para el desarrollo de una economía compleja.



Fuente: CEPLAN, 2014:19

Figura 4.19. Oportunidades desperdiciadas

CEPLAN también sugiere que se ponga en énfasis en la exportación de productos intensivos en el uso de tecnología, más competitivos, conectados a cadenas de valor global, con alta productividad, capacidad de innovación y la orientación a la Biotecnología, Nanotecnología, Bioelectrónica, los nuevos Materiales, entre otras actividades con alto valor incorporado.

4.5. Actividad económica del Perú, periodo 2009-2016

Cuando un país es competitivo, sea por la complejidad de la economía, porque ha realizado importantes reformas que le permiten mejorar la calidad de los factores productivos, o porque ha firmado acuerdos comerciales que le son favorables y aprovecha las oportunidades, el desempeño económico debe reflejarse en los

indicadores relevantes como el saldo de la Balanza comercial. Un país competitivo debería estar siempre con superávit, salvo que enfrente situaciones extremas como la crisis de 2008; para ello debe ofrecer al mundo productos con alto valor agregado, que no tengan competencia o que reúnan características que otros países no pueden imitar. Para el Perú, la bonanza originada por el boom de la primera década del SXX no se convirtió en ventajas competitivas reales. En la tabla 4.21 se observa que los resultados favorables en el comercio exterior hasta 2012 no sirvieron para formar la competitividad.

Tabla 4.21.
Crecimiento del Perú y Balanza Comercial

PBI : Miles millones soles 2007; Balanza Comercial = Millones de US\$)				
Año	PBI	Exportaciones	Importaciones	Balanza comercial
2000	222	6,955	7,358	-403
2005	274	17,368	12,082	5286
2007	320	19,591	11,087	8504
2009	353	27,071	21,011	6060
2010	382	35,803	28,815	6988
2011	407	46,376	37,152	9224
2012	431	47,411	41,018	6393
2013	456	42,861	42,356	505
2014	467	39,533	41,042	-1509
2015	483	34,235	37,385	-3150
2016	606	36,055	38,455	-2400
Fuente: BCRP; Memoria 2015:212				

En la figura 4.20 se puede observar una tendencia que puede revertirse en función de factores externos, como la recuperación de la demanda china u otros países grandes que tengan una política de crecimiento acelerada, mas no como consecuencia de políticas internas reactivadoras.

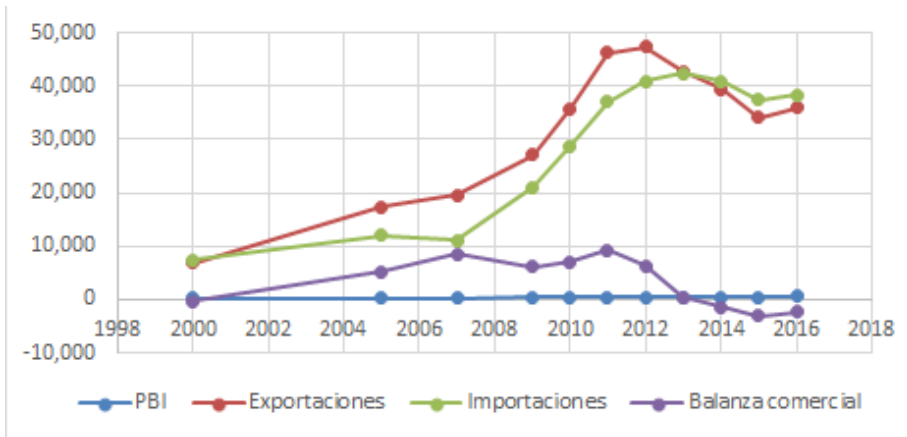


Figura 4.20. Perú-Balanza comercial (Millones US\$)
Fuente: Elaboración propia, con datos de BCR, Memorias

Si se acepta que el TLC con EEUU creó las condiciones para la competitividad del Perú, es importante también es considerar la ampliación del comercio con China. Un estudio del Banco Mundial muestra la diferencia de las tendencias en el comercio con estos dos países entre los años 2000 y 2013 (Figura 4.21)

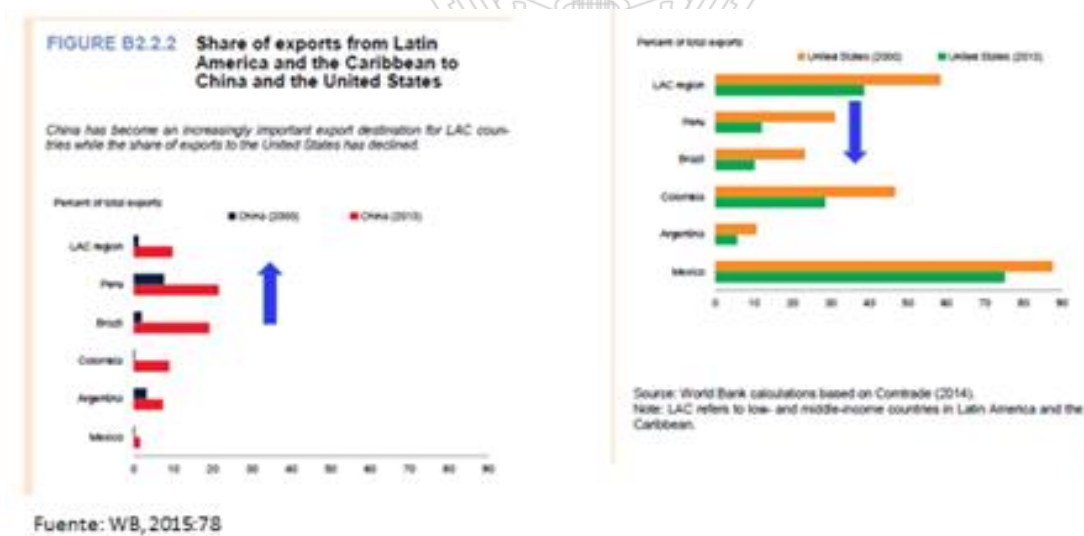


Figura 4.21. Comercio: Perú, Estados Unidos y China

El Banco Mundial afirma que existe una creciente correlación entre el crecimiento del PBI de China y los países de América Latina y Caribe (0.25 y 0.45); y una creciente correlación entre el crecimiento del PBI de China y el alza de precios de minerales (0.3. entre 1992-1999, 0.6 en 2000-2014) (WB, 2015, p.78)

La reducción del comercio internacional, tiene un periodo de permanencia de largo plazo después de una crisis severa como la 2009, por ello en el 2014 aún se siente el impacto negativo. La debilidad de la demanda fue una de las principales razones de la fuerte caída de comercio en 2009; pues históricamente el efecto negativo de la crisis en el comercio persiste en el mediano plazo (Freund, 2009; IMF, 2010). Por ello, cinco años después de la crisis las exportaciones están 19% por debajo de los niveles pronosticados en ausencia de tal crisis. (WB, 2015, p.169). Mientras el PBI de EEUU cayó en 8%, el nivel de importaciones también lo hizo en 20% frente a una situación sin crisis. La debilidad de la demanda y la baja elasticidad del comercio internacional es un factor son factores que exacerban esta caída y desincentivan el desarrollo de políticas de competitividad en los países como el Perú.

Algunas de las razones de la baja elasticidad de comercio son: Evolución de las cadenas globales de suministro, cambios en la composición de la demanda, finanzas de comercio débiles, mayor proteccionismo.

El incremento de la exportaciones a China sin desarrollar competencias se explica porque ese país solo compra materias primas sin procesar o con bajo valor agregado, minerales y otros productos básicos, cuya producción se concentra en algunas regiones con fácil acceso a puntos de embarque, y cuya infraestructura se desarrolla disociada de cualquier política de transporte. Las compañías mineras construyen sus propias carreteras para trasladar el mineral al punto de embarque, pueden coincidir o no con alguna política de desarrollo de infraestructura nacional o regional (que por lo general no existe).

Capítulo V. PRESENTACION DE RESULTADOS

5.1. Contrastación de Hipótesis

La contrastación de hipótesis se realiza con el criterio no paramétrico, bajo los siguientes supuestos.

La variable de interés es discreta, contiene como valores las categorías de preguntas a las que se les asigna un número. Así: Muy en desacuerdo =1, En desacuerdo =2, Neutral =3, De acuerdo=4, Muy de acuerdo = 5.

El conjunto X representa los valores numéricos:

$$X = \{ x/x \in \text{conjunto de respuestas codificadas} \} = \{ 1,2,3,4,5 \}$$

Se desconoce la distribución de probabilidades de la población, por lo que se asume la distribución normal, en la que cada valor tiene diferente probabilidad, según la estructura de la curva.

$$p(1) = p(5) = 2\%; p(2) = p(4) = 22\%, p(3) = 52\%$$

El estadístico empleado será Chi cuadrado, apropiado para variables categóricas y la prueba a realizarse es la Bondad de ajuste de los datos empíricos a una distribución predeterminada, uniforme en este caso.

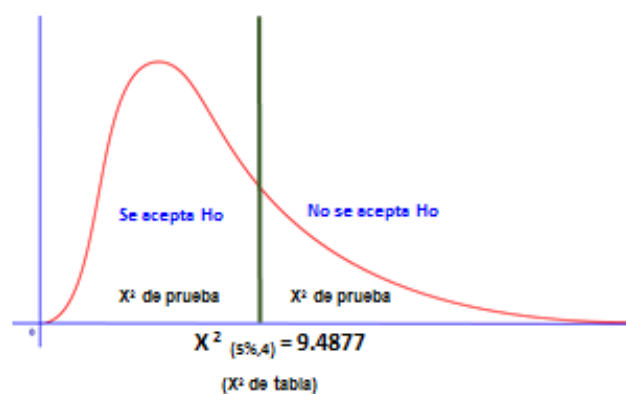


Figura 5.1. Prueba de hipótesis con Chi cuadrado

Se asume un nivel de significancia $\alpha = 5\%$

Ho : La distribución de las respuestas es normal

H1 : La distribución de las respuestas no es normal

Con los datos obtenidos de las encuestas se obtiene la siguiente tabla donde m = número filas =2, n =número de columnas = 5; por lo que el número de grados de libertad será $(m-1) * (n-1) = 1*4 = 4$

Tabla 5.1.

Prueba no paramétrica de Pearson (Chi cuadrado).

Supuesto: Población normal

	Tipo de respuestas				
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
	1	2	3	4	5
Frecuencia observada, O	388	1194	1325	1315	852
Frecuencia esperada, T	101	1126	2618	1126	101
Fuente: Elaboración propia					
Grados de libertad $=(m-1)*(n-1) = 4*1=$		4			
Nivel De confianza		1%	5%	10%	
Chi teórico		13.28	9.49	7.78	
p-value		0.0000001	0.000001		
Chi calculado		7033.97			

La fila de frecuencias observadas corresponde al contenido de las respuestas de las encuestas, la fila de frecuencias esperada muestra el supuesto de una distribución de frecuencia uniforme. El valor calculado de X^2 es de 7033.97, mientras que el valor teórico o de tablas de X^2 con 4 grados de libertad y nivel de significancia $\alpha= 5\%$ es 9.4877.

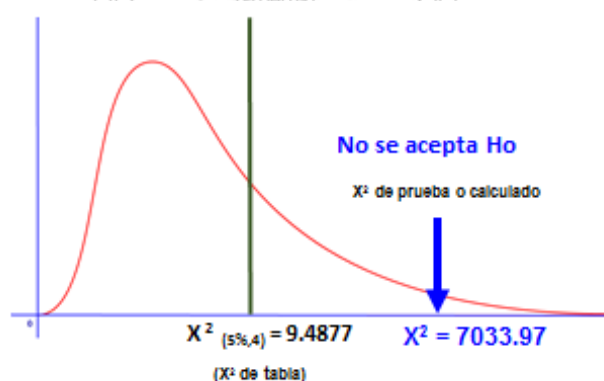


Figura 5.2. Prueba de hipótesis con Chi cuadrado-Resultados

La decisión es rechazar la H_0 , puesto que X^2 calculado $>$ X^2 teórico, es decir = $7033.97 > 9.4877$ y no hay evidencia que apoye la aceptación de la hipótesis nula que postula la distribución normal de frecuencia, y se admite la hipótesis alterna. La distribución de frecuencias no es normal, y como se puede ver en el cuadro existe un fuerte sesgo hacia los valores 1 y 5, que corresponden a las categorías “Muy en desacuerdo” y “Muy de acuerdo” de la encuesta, con predominio ligero de la segunda.

El valor $p = 0.00001$ es lo suficientemente bajo y apoya la alternativa H_1 , pues muestra que existe suficiente evidencia para ello. El valor Alfa de Cronbach es 0.83, lo que confirma la validez interna del cuestionario.

5.2. Resultados de la encuesta

Pregunta 1. En la tabla 5.2 se muestra que 45 personas (52% del total de encuestados) está de acuerdo que en el periodo de estudio, 2009-2016, se generó integración, pero el predominio de la posición neutral, está en la integración parcial de las regiones (58 personas, 67% de respuestas). Asimismo, se considera que para algunas regiones, por separado, con 56 respuestas (62%) las ventajas son parciales (53 respuestas, 62%). En cuanto a la creación de ventajas absolutas, 48 personas (56%) está en desacuerdo con la afirmación.

En términos generales, no hay evidencia de que las ventajas sean predominantes como consecuencia del TLC. Aunque existe una ligera tendencia a aceptar la creación de ventajas, éstas no se aplican a todo el país.

Tabla 5.2.

Creación de ventajas para el Perú por el TLC

1. ¿Crea Ventajas el TLC en Perú?					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Para todo el país, generó integración	0	16	25	45	0
Para todas las regiones, por separado	0	12	58	15	1
Para algunas regiones	0	3	6	21	56
Generó ventajas parciales	0	0	5	28	53
No generó ventajas	4	48	34	0	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 2. Todo acuerdo, comercial o de otro tipo, supone beneficios y costos. En cuanto a la relación entre ventajas y desventajas o costos, 51 personas (59% de los encuestados) está de acuerdo en que existe primacía de las ventajas sobre los costos, aunque también 44 encuestados (51%) considera que esta situación es válida para las regiones por separado. La mayoría de los encuestados (50, 58%) está en desacuerdo con que se han creado desventajas mayores en las regiones. La mayoría de encuestados, considera que estas ventajas superiores sólo para algunas regiones (60 encuestas, 70%).

Los resultados indican la aceptación del TLC como un evento positivo, pero localizado en las regiones más favorecidas de territorio, por la ubicación o la especialización económica.

Tabla 5.3.

Ventajas en relación a costos y desventajas

2. ¿Considera que las Ventajas superan los Costos y Desventajas?					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Para todo el país, ventajas nacionales	0	0	27	51	8
Para todas las regiones, por separado	0	0	37	44	5
Para algunas regiones	0	0	1	25	60
Desventajas mayores en todas las regiones	23	50	13	0	0
Desventajas mayores en algunas regiones	4	17	60	5	0

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 3. En relación a la pregunta sobre la conveniencia del TLC con Estados Unidos, 54 encuestados (63%) son neutrales, es decir, no consideran que sea el más conveniente o el menos adecuado. La misma situación de neutralidad se encuentra respecto al TLC con Australia; por el contrario, la mayoría está muy de acuerdo en que son más convenientes los TLC con países asiáticos (58 personas, 67% del total de encuestas) mientras que con el bloque europeo, están de acuerdo 53 personas (62% de datos).

Aunque no se descalifica el TLC con EE.UU., no se admite rotundamente que sea el más conveniente, mientras se valora más la conveniencia del TLC con países europeos y asiáticos.

Tabla 5.4.
País con TLC más conveniente

3. ¿Con que países se firmó TLC más convenientes?					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Con países de América del Norte	1	22	54	9	0
Con el bloque europeo	0	9	24	53	0
Con países asiáticos	0	0	5	23	58
Con países del bloque australiano	0	1	55	29	1
Con ninguno	29	47	10	0	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 4. Al indagar sobre el impacto del TLC en el desarrollo de factores productivos, 43 personas (50%) está de acuerdo en esta influencia y 16 (19%); muy de acuerdo. En cuanto a la distribución entre las regiones, 52 encuestados (60%) eligen la opción neutral y 33 personas (38%) no están de acuerdo con esta influencia. Asimismo, 55 personas (64%) están muy de acuerdo en que el desarrollo de los factores productivos solo existe en algunas regiones, mientras que (33%) está de acuerdo en este sesgo. Asimismo, considerando los polos de desarrollo o grandes ciudades, 51 encuestados (59%) está de acuerdo con esta tendencia.

Los encuestados no desconocen el impacto del TLC en el desarrollo de factores productivos necesarios para aprovechar las oportunidades de mercado, pero admiten también que no tuvo impacto homogéneo entre todas las regiones.

Tabla 5.5.
TLC y desarrollo de factores productivos

4. Los TLC y desarrollo de factores productivos					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
En todo el país, efecto multiplicador	0	0	27	43	16
En todas las regiones, equilibrado	1	33	52	0	0
En algunas regiones	0	0	3	28	55
Solo en polos de desarrollo, grandes ciudades o regiones desarrolladas	0	1	31	51	3
No hay evidencia	29	48	9	0	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 5. Respecto al plazo en que deben verse los resultados esperados del TLC con EEUU, en relación al corto plazo, la mayoría de encuestados (45 personas, 52% de encuestas) es neutral, mientras que la mayoría de respuestas, 68(79%) está muy de acuerdo en que debe mirarse a largo plazo. El mediano plazo es una segunda opción con 47 respuestas de acuerdo (55%)

El TLC es un acuerdo complejo que requiere para los productores del Perú, ajustes que demandan mucho tiempo, por ello la inclinación por el largo plazo. Estos resultados serán reales si el esfuerzo por mejorar procesos y aumentar la competitividad no se detiene ni altera, de otro modo se volvería al nivel inicial.

Tabla 5.6.
Plazo para resultados favorables

5. Si hay ventajas, ¿en que plazos deben verse los resultados favorables para el Perú?					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Corto plazo (hasta 5 años)	0	3	45	27	11
Mediano Plazo (5 a 10 años)	0	0	6	47	33
Largo plazo (mas de 10 años)	0	1	2	15	68

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 6. En relación a la percepción sobre el crecimiento de factores, para la infraestructura 59 encuestados (69%) asigna un nivel promedio, es decir no tiene idea del estado real de la infraestructura. En el factor trabajo y capacidad laboral, 53 personas (62%) consideran que es bajo el nivel de desarrollo. En relación al factor financiero, 61 personas (71%) piensa que es bueno el nivel logrado. De la misma manera, el clima de negocios es considerado bueno por 56 encuestados (65%). El capital humano expresado en la calidad de la educación, es percibido factor de bajo desempeño (53 personas, 62%) o muy bajo (31 personas, 36%). El conocimiento, por el contrario, tiene una alta aprobación (47 personas, 55%). Quizás se asocia a la disponibilidad de productos de la tecnología informática.

El crecimiento de los factores productivos como consecuencia del TLC no es homogéneo, no se percibe una situación definida.

Tabla 5.7.
Percepción de nivel de crecimiento de factores

6. ¿Cómo percibe el nivel de crecimiento de factores productivos?					
	Muy bajo	Bajo	Promedio	Alto	Muy alto
Capital físico, infraestructura	0	1	59	26	0
Trabajo, capacidad laboral	7	53	26	0	0
Financiero, empresarial	0	0	6	61	19
Clima de negocios	0	0	19	56	11
Capital humano, educación	31	53	2	0	0
Conocimiento, creación y ampliación know how	0	0	13	26	47
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 7. El crecimiento equilibrado de los factores productivos en todas las regiones es considerado neutral por 49 personas (57%), mientras que cuando se considera las regiones más favorecidas, en 60 respuestas (70%) se eligió la opción muy de acuerdo. Para las regiones en las que no se reconoce el desarrollo de factores, 56 personas (65%) está en desacuerdo.

En un país con crecimiento regional heterogéneo, se espera como consecuencia lógica, el crecimiento desequilibrado de factores productivos; en el Perú esta situación explica la disparidad regional.

Tabla 5.8.
Crecimiento de factores productivos en las regiones

7. Crecimiento de factores productivos en regiones					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
En todas la regiones, equilibrado	3	21	49	11	2
En algunas regiones, desequilibrado	0	0	0	26	60
No existe evidencia	25	56	5	0	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 8. Respecto a la competitividad sostenible del Perú, 44 personas (51%) están en desacuerdo con la afirmación de que el Perú era competitivo antes del TLC; al mismo tiempo 49 personas (57%) están de acuerdo en que se ha producido un aumento de la competitividad. En cuanto a la afirmación de que el TLC no ha tenido impacto en la competitividad, 63% (73%) está en desacuerdo y 18 personas (21%) muy en desacuerdo.

En general, los encuestados admiten que existe influencia del TLC sobre la competitividad sostenible.

Tabla 5.9.
Competitividad sostenible del Perú

8. Competitividad sostenible del Perú					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Era competitivo antes del TLC con EEUU	4	44	36	2	0
El TLC con EEUU ha aumentado la competitividad	0	1	28	49	8
El TLC con EEUU no ha tenido impacto en la competitividad	18	63	5	0	0
No existe evidencia	22	59	5	0	0

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 9. La competitividad se relaciona con la producción con mayor valor agregado. Respecto a la producción con mayor valor agregado, 48 personas (56%) son neutrales y 34 (40%) están de desacuerdo. En cuanto a la situación de aumento en todas las regiones, 49 personas (57%) son neutrales, mientras que 33 (38%) está en desacuerdo. La producción sin valor agregado es atribuible a algunas regiones, por ello están de acuerdo 55 personas (64%). Respecto a la afirmación de que sólo algunos sectores han mejorado, 50 personas (58%) están de acuerdo y 25 (29%) están muy de acuerdo.

El panorama general sobre la producción con mayor valor agregado admite un límite en cuanto al número de regiones y en los esquemas o modelos de producción.

Tabla 5.10.
Producción del Perú con alto valor agregado

9. Producción de bienes y servicios con alto valor agregado					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Se ha incrementado en el país, en general	2	34	48	2	0
Aumentó en todas las regiones,	3	33	49	1	0
Aumentó sólo en algunas regiones	0	0	25	55	6
No hay impacto en el modelo general de producción	10	48	9	19	0
Solo algunos sectores han mejorado	0	0	11	50	25
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 10. Para el crecimiento de las regiones inducido por el TLC, cuando se evalúa como una situación existente en todas las regiones, los resultados son neutrales (48 encuestados, 56%) o en desacuerdo (32 personas, 37%). Una respuesta similar si se afirma que el TLC promovió el crecimiento sólo en algunas regiones. Cuando se toman en cuenta los polos de desarrollo o grandes ciudades, 61 personas (71%) están de acuerdo y 23 (27%) es neutral. Por otra parte, 49% personas (57%) están en desacuerdo con la formación que niega el impacto del TLC en el desarrollo. En cuanto a la evidencia de este crecimiento inducido, 46 personas (53%) están de acuerdo y 26 (30%) está muy desacuerdo. Es posible que por la ausencia, atraso o fragmentación de estadísticas del crecimiento y actividad productivos, se considera que no hay evidencia sobre tales hechos.

Tabla 5.11.
TLC y crecimiento regional

10. TLC y crecimiento regional					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
En todas las regiones, equilibrado	2	32	48	4	0
Solo en algunas regiones	3	32	49	1	1
Sólo en polos de desarrollo, en las grandes ciudades	0	0	23	61	2
No hay impacto inducido por los TLC	9	49	12	16	0
No hay evidencia suficiente	0	1	13	46	26
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 11. En la tabla 5.12 se muestra el impacto del TLC sobre el desarrollo regional, según la opinión de los encuestados. Respecto al impacto sobre el desarrollo regional equilibrado, 31 personas (36% del total de encuestados) está en desacuerdo, 51 (59%) son neutrales. Esta posición se complementa con la opinión de desacuerdo en relación la existencia de impacto en el desarrollo; 57 personas (66), mientras que 27 personas (31%) están muy en desacuerdo. En cuanto al impacto del TLC sólo en algunos polos de desarrollo, 54 personas (63%) están de acuerdo mientras que 29% (34%) están muy de acuerdo.

El desarrollo regional y el desarrollo están asociados, por ello si el crecimiento como consecuencia del TLC, se produce en algunas regiones; el desarrollo también debería ubicarse en algunas regiones más prósperas.

Tabla 5.12.
TLC y desarrollo regional

11. TLC y desarrollo regional					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
En todas las regiones, equilibrado	3	31	51	1	0
Solo en algunas regiones, desequilibrio	0	0	5	52	29
Sólo en polos de desarrollo, en las grandes ciudades	0	0	3	54	29
No hay impacto inducido por los TLC	27	57	2	0	0
No hay evidencia suficiente	25	60	1	0	0

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 12. En relación a la competitividad regional, en la pregunta acerca de la existencia de esta condición en todas las regiones, 51 personas (59%) son neutrales mientras que 32 personas (37%) están en desacuerdo. La pregunta acerca de que algunas regiones son más competitivas, tienen 48 respuesta (56%) de acuerdo y 32 (37%) con la respuesta muy de acuerdo. El impacto del TLC sobre la competitividad en las regiones más dinámicas, 53 personas (62%) están de acuerdo y 31(36%) están muy de acuerdo. Una parte, 64 personas (74%) está en desacuerdo con la afirmación de que no hay evidencia suficiente sobre el impacto del TLC, quizás porque la estadísticas sobre avances y logros son insuficientes, dispersas o no se publican.

En general, así como se admite el crecimiento y desarrollo regional focalizado en algunas regiones, también la formación o desarrollo de la competitividad se localiza solo en algunas regiones, por lo que no puede decirse que haya un impulso total de competitividad por el TLC Perú –Estados Unidos.

Tabla 5.13.

TLC y competitividad en las regiones

12. TLC y competitividad en las regiones					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Todas la regiones son más competitivas	3	32	51	0	0
Solo algunas regiones son más	0	0	6	48	32
Sólo los polos de desarrollo son más competitivos	0	0	2	53	31
No hay efecto en la competitividad	28	56	2	0	0
No hay evidencia suficiente	21	64	1	0	0

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 13. El periodo de vigencia de la competitividad es percibido como coyuntural o de corto plazo por 49 personas (57%) que se declaran neutrales mientras que 23 (27%) están en desacuerdo con esa opinión. En cuanto a la sostenibilidad de mediano plazo, 39% personas (45% son neutrales), 34 (40%) están de acuerdo y 10 encuestados (12%) están muy de acuerdo. La sostenibilidad un plazo mayor es evaluada con neutralidad por la mayoría de encuestados (63 o 73% del total). Se espera que el impacto sea mediano plazo, aunque se revela el desconocimiento con la posición de neutralidad.

Tabla 5.14.

Características de la competitividad

13. Si existe competitividad, se caracteriza por					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Es coyuntural, sólo en el corto plazo	0	23	49	14	0
Sostenible a mediano plazo (hasta 10 años)	0	3	39	34	10
Sostenible a largo plazo (más de 10 años)	0	5	63	18	0
No hay información suficiente	36	46	4	0	0

Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)

Pregunta 14. La competitividad se explica por la existencia de determinados factores que propician el desarrollo de la actividad económica en los niveles más altos posibles. En la infraestructura, 39 personas (45%) es neutral en cuanto a la consideración de este factor en las decisiones asociadas a los TLC, 29 personas (34%) lo consideran prioritario y 17 (20%) lo toman como muy prioritario. El factor Capital humano tiene mayoría en la condición de prioridad (51 personas, 59%) y muy prioritario con 30 personas (35%). Otros factores también se perciben como prioritarios en la negociaciones; Clima de negocios con 40 personas (47%) y 41 (48%) como promedio. La institucionalidad es también muy apreciada, pues 56 personas (65%) la consideran prioritaria y 27 (31%) le asignan la condición de alta prioridad. Del mismo modo la integración regional, en todos los aspectos, es elegida prioritaria por 48 personas (56%) y muy prioritaria por 29 (34%). La educación es decididamente un factor muy importante por lo que 60 encuestados (70%) la eligen como muy prioritaria.

Existen muchos factores que en conjunto impulsan la competitividad, entre las relevantes podemos mencionar la educación, la integración regional, el capital humano, la institucionalidad. Todos ellos deben ser tomados en cuenta como activadores de ventajas en los TLC.

Tabla 5.15.

Aspectos que debe considerar la estrategia del TLC

14. Aspectos que debe considerar la política y estrategia de los TLC					
	Poco relevante	Relevante	Promedio	Prioritario	Muy prioritario
Capital físico, infraestructura	0	1	39	29	17
Capital humano	0	0	5	51	30
Clima de negocios,	0	0	41	40	5
Factibilidad o viabilidad	0	0	47	35	4
Institucionalidad	0	0	3	56	27
Integración regional física, política, económi	0	0	9	48	29
Educación, creación de conocimiento	0	0	3	23	60
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 15. En relacional impacto del TLC Perú Estados Unidos sobre los factores de competitividad, la posición es en general, desaprobatoria o conservadora. En la infraestructura, 48 personas (56%) eligieron la situación neutral, mientras que 33 (38%) consideran que el impacto es bajo. Respecto al capital humano, 46 personas (53%) consideran que el impacto fue bajo y 30 (35%) piensa que el impacto ha sido muy bajo. En cuanto al clima de negocios, hay más bien una opción neutral con 55 personas (64%); la misma neutralidad se refiere al factor Institucionalidad (52 personas, 60%), viabilidad de negocios (51 respuestas, 59%). La educación no es vista como un factor sobre el que el TLC haya tenido impacto, ya que 49% personas (57%) son neutrales y 31 (36%) consideran que el impacto ha sido bajo. Solamente la integración regional es vista como un factor en el que tuvo influencia el TLC (46 personas, 53%)

La mayoría de respuestas considera que el impacto sobre los factores productivos es en general bajo o neutral, promedio, lo que indica de manera indirecta que hubo impacto significativo sobre la competitividad ya que estos factores sus determinantes.

Tabla 5.16.
Aspectos en que influye la estrategia del TLC Perú EEUU

15. Aspectos en los que ha influido la Política y estrategia del TLC con EEUU					
	Muy bajo	Bajo	Promedio	Alto	Muy alto
Capital físico, infraestructura	0	33	48	5	0
Capital humano	30	46	10	0	0
Clima de negocios,	1	27	55	3	0
Factibilidad o viabilidad	4	26	51	5	0
Institucionalidad	1	27	52	6	0
Integración regional política, económica	0	3	32	46	5
Educación, creación de conocimiento	0	31	49	6	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

Pregunta 16. Finalmente, en respuesta al requerimiento de quien debía asumir el liderazgo en el proceso de creación de competitividad, 46 personas (53%) están de acuerdo en que sea el sector privado, mientras que 39 encuestados (45%) son neutrales. Respecto al sector público, 48% de encuestados (56%) estaba muy de acuerdo en que sea el sector público, mientras que 36 (42%) están en desacuerdo. En caso de que sea

posible establecer alianzas estratégicas, con reglas ben definidas, 49 personas (57%) está muy de acuerdo, mientras 42% (42%) está de acuerdo. También se admite la posibilidad de alianzas o acuerdos con otros países para asuntos viables, con 65 personas (76%) muy de acuerdo y 21 personas (24%) que están de acuerdo.

En general, el liderazgo no se considera como función o responsabilidad aislada del sector público o privado, sino de una alianza para lograr sinergias con el potencial de cada uno. Existe cierto sesgo a favor del Estado, que es al final de cuentas responsable de crear las condiciones básicas para cumplir con las expectativas de los TLC.

Tabla 5.17.
Liderazgo de creación de competitividad

16. ¿Quién debe liderar el proceso de creación de competitividad?					
	Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Neutral	De acuerdo	Muy de acuerdo
Sector Privado	0	0	39	46	1
Sector Público	0	0	2	36	48
Ambos, Alianzas estratégicas	0	0	1	36	49
Alianzas con socios externos (otros países)	0	0	0	21	65
Ninguno, no es viable	53	33	0	0	0
Fuente: Elaboración propia (a partir de encuesta)					

5.3. Análisis de Resultados

5.3.1. Análisis de la hipótesis

En la hipótesis se eligió la distribución normal porque corresponde a la forma como los fenómenos sociales o económicos se distribuyen. En el caso del TLC, existe un grupo que lo apoya fuertemente (los ganadores absolutos) y un grupo que lo desapruueba totalmente (los perdedores absolutos); entre los extremos están los agentes económicos que tiene ventajas o desventajas gradualmente decrecientes. Existe una gran mayoría a los que no les afecta significativamente; es la mayoría de la población. Para determinar si la elección fue apropiada se emplea el estadístico de prueba Chi cuadrado.

La decisión es rechazar el H_0 , puesto que no hay evidencia que apoye la distribución normal. Existe una concentración de datos para los valores 2 (“en desacuerdo”) y 4 (“de acuerdo”), lo sugiere más bien una polaridad respecto a las opiniones sobre el impacto del TC en la competitividad.

5.3.2. Análisis de la Encuesta

Los resultados de la encuesta muestran la existencia de beneficios y ventajas para el Perú y las regiones, pero no con la intensidad y amplitud esperadas. Las ventajas son parciales y sólo se pueden identificar en algunas regiones. La creación de ventajas sólidas y sostenibles debería expresarse en la producción creciente de productos con valor agregado, procedentes de todas las regiones, las cuales deberían estar integradas en todos los aspectos. Las ventajas derivadas del TLC son mayores que los costos o desventajas en algunas regiones, según la mayoría de respuestas.

La conveniencia del Tratado con EEUU es considerada de manera neutral, más bien se considera ventajosos los acuerdos firmados con otros bloques de países. El TLC no ha impulsado el desarrollo homogéneo de factores productivos en todas las regiones, tan sólo en algunas regiones, las más dinámicas o polos de desarrollo, lo que mantiene al Perú como un país desarticulado y con potencial heterogéneo.

El plazo para percibir los efectos del TLC es muy amplio, lo que es natural ya que se trata de un acuerdo comercial complejo que demanda una adaptación progresiva de los sectores productivos en todo el territorio. El crecimiento de factores productivos (infraestructura, capital humano, entre otros) no se percibe con tendencia definida, lo que se explica por la desigual distribución de oportunidades en las regiones y los diferentes ritmos de adopción de la tecnología en regiones con diferente potencial y competitividad.

Los encuestados admiten que existe impacto del TLC sobre la competitividad, lo que falta entonces es la continuidad y fortalecimiento de mecanismos para mantener y mejorar esta competitividad. La producción con valor agregado sólo se reconoce en algunas regiones, lo que impide considerar la competitividad nacional como factor explicativo. De la misma forma el crecimiento de las regiones inducido por el TLC, es percibido como parcial y concentrado en los polos de desarrollo. En cuanto al desarrollo regional inducido por el TLC, la opinión general es que no se aprecia una tendencia clara y equitativa de desarrollo regional. Algunas regiones pueden exhibir beneficios con el TLC, pero en la mayoría no existe indicadores de desarrollo significativos.

La competitividad está asociada al crecimiento y desarrollo de las regiones, también se considera como una condición concentrada sólo en regiones dinámicas o polos de desarrollo. Respecto a la vigencia de la competitividad, la mayoría confirma que puede durar unos 10 años o menos, evidenciando la falta de una visión de largo plazo en todas las actividades y decisiones en el Perú.

Los factores que facilitan la competitividad (educación capital humano, institucionalidad, capital humano, infraestructura) son evaluados como prioritarios o muy prioritarios. En relación al impacto del TLC sobre los factores productivos, en general, los encuestados consideran que el impacto no es destacable o notorio, es más bien desaprobatorio o neutral. El Liderazgo en la tarea de creación de competitividad debe ser asumido por el Estado solo o en alianza con el sector privado, ya que es el principal interesado en la firma del TLC y por ende, en la creación de condiciones para la competitividad.

5.3.3. Un índice básico de competitividad sostenible

Los índices de competitividad de distintas fuentes ubican al Perú entre los países con desempeño menor al promedio de los países considerados y aunque existen algunos indicios de mejora, ésta es muy lenta y se puede lograr resultados positivos a muy largo plazo.

Como una forma adicional de mostrar la posición competitiva del Perú en el contexto internacional, específicamente del TLC, sugerimos un índice simple calculado en base a los factores que sirvieron para el análisis de la competitividad. Se advierte que es un esbozo, y un estado completo, con mayor número de datos, fuentes y análisis críticos, servirá para determinar un valor con sustento teórico y empírico total.

En este caso se asumen cuatro factores: El Estado, las empresas, las universidades y el desempeño real (exportaciones), que tienen componentes cuyas ponderaciones van de 1 (valor mismo) a 10 (valor máximo). Se observa que el índice buscado es el promedio geométrico de los índices parciales. Para afirmar que un país tiene competitividad sostenible, el índice promedio debe ser al menos de 7.

En la siguiente tabla se muestran los datos correspondientes al Perú.

Tabla 5.18.
Perú: Factores para el Índice de competitividad (2009-2014)

Grupos de interés	Area de responsabilidad	Nivel cumplimiento	Peso	Escala	Ponderado
Estado	Creación base Competitividad	Regular	20%	5	1
	Lucha contra corrupción	Bajo	30%	1	0.3
	Promoción trabajo Empresa universidad	Bajo	20%	4	0.8
	Reconversión	Medio	10%	5	0.5
	CNC y similares	Regular	20%	6	1.2
Índice parcial (Componente Estado)					3.8
Empresas	Cumplimiento leyes	Medio	70%	6	4.2
	Iniciativa	Bajo	30%	5	1.5
Índice parcial (Componente Empresas)					5.7
Universidades	Cumplimiento ley	Bajo	70%	3	2.1
	Iniciativa	Bajo	30%	1	0.3
Índice parcial (Componente Universidades)					2.4
Desempeño real	Exportaciones	Alto	60%	7	4.2
	Valor agregado	Regular	40%	3	1.2
Índice parcial (Componente Desempeño real)					5.4

Fuente: Elaboración propia

Notas: Escala de Factores: 1 = mínimo, 10 = máximo

El producto de los índices parciales mostrados en el cuadro es 280.71; y el promedio ponderado es:

$$\text{Índice de competitividad sostenible Perú} = (280.71)^{(1/4)} = 4.1$$

El resultado muestra que no existe competitividad sostenible del Perú. Para el caso de Singapur, un país que ocupa los primeros lugares en todas las mediciones, el cuadro de factores es:

Tabla 5.19.
Singapur: Factores para el Índice de competitividad (2009-2014)

Grupos de interés	Area de responsabilidad	Nivel cumplimiento	Peso	Escala	Ponderado
Estado	Creación base Competitividad	Alto	20%	10	2
	Lucha contra corrupción	Alto	30%	10	3
	Promoción trabajo Empresa universidad	Alto	20%	9	1.8
	Reconversión	Alto	10%	9	0.9
	CNC y similares	Alto	20%	10	2
Índice parcial (Componente Estado)					9.7
Empresas	Cumplimiento leyes	Alto	70%	9	6.3
	Iniciativa	Alto	30%	10	3
Índice parcial (Componente Empresas)					9.3
Universidades	Cumplimiento ley	Alto	70%	10	7
	Iniciativa	Alto	30%	10	3
Índice parcial (Componente Universidades)					10
Desempeño real	Exportaciones	Alto	60%	9	5.4
	Valor agregado	Alto	40%	10	4
Índice parcial (Componente Desempeño real)					9.4

Fuente: Elaboración propia (elaborado con indicadores variados de múltiples países)

Notas: Escala de Factores: 1 = mínimo, 10 = máximo

El índice calculado para Singapur es:

$$\text{Índice de competitividad sostenible} = (8479)^{1/4} = 9.4$$

Como el índice supera el valor crítico 7, se puede afirmar que Singapur tiene competitividad sostenible. Es decir, las instituciones y el desempeño total en relación al comercio internacional cumplen las normas, expectativas, protocolos.

5.3.4. La tendencia de la competitividad

Según el BID (2001, p. 49), a menudo se considera que el desempeño de las exportaciones y la competitividad son equivalentes, de la misma manera como la competitividad de una empresa se mide por su participación en el mercado o por el crecimiento de sus ventas. El enfoque es inadecuado porque no son los países sino las empresas las que compiten entre sí, pero el dinamismo y la composición de las exportaciones pueden ayudar a explicar aspectos no visibles como las condiciones en que operan las empresas y las dificultades del entorno. Por ello, la evolución de las exportaciones es una proxy, una manifestación, más que una medida de la competitividad, como lo son también el crecimiento económico, el tamaño de la empresa o el nivel de desarrollo.

Por ello, se considera como indicadores aunque no definitivos los resultados de las regresiones que se presentan a continuación.

Se asume que la ubicación en el ranking de competitividad es función de las exportaciones a Estados Unidos (con el TLC como motor del comercio con ese país), con China, y con el mundo o la totalidad de países. Se asume que la relación es inversa, puesto que a menor número en el ranking, el país está mejor posicionado a la vez que aumentan las exportaciones.

Las relaciones funcionales son:

Ranking = f (Exportaciones a EEUU) = f (Exportaciones por TLC con EEUU)

Ranking = f (Exportaciones a China)

Ranking = f (Exportaciones a EEUU, China, Mundo)

Los resultados de las regresiones realizadas con los datos de competitividad del Foro Económico mundial (WEF) se muestran en la Tabla non. Los datos corresponden al periodo 2005-2014. Por falta de datos, no se realizaron los cálculos hasta el 2016, pero como la tendencia competitiva está definida, las diferencias son mínimas.

Tabla 5.20.
Regresión con exportaciones del Perú (Base Ranking del WEF)

	Exportaciones del Perú			
	EEUU	China	EEUU+China	EEUU, CH, M
a0	120.09	90.54	101.71	96.21
a1	-7.85	-3.57	-2.42	-3.51
a2			-2.89	-6.15
a3				0.84
R2	0.75	0.88	0.90	0.94
R	0.56	0.78	0.81	0.88

Fuente: Elaboración propia

La mejor regresión es la tercera, por presentar el mejor índice de correlación (R = 0.88). La expresión es:

$$R = 96.21 - 3.51 * X(\text{EEUU}) - 6.15 * X(\text{China}) + 0.84 * X(\text{Mundo})$$

Donde : X(EEUU), X(CH), X (Mundo) = Exportaciones a Estados unidos, China y exportaciones al mundo.

El resultado indica que por cada billón de dólares de exportaciones adicionales a Estados Unidos (la unidad de medida para calcular la regresión), la posición en el ranking mejora en 3.51 puntos. Es decir, si en un periodo el Perú está en el puesto 70 y vende 1 billón de dólares más a Estados Unidos, su lugar en el ranking (por lo menos según la ecuación) bajaría al puesto 66.46. Si las exportaciones a EEUU se incrementan en 2 billones, el puesto en el ranking sería el 63 lugar. De la misma manera se interpretan los demás resultados.

$$\Delta R = -3.51 * \Delta X(\text{EEUU}) = -3.51 * 1 = -3.51$$

En el caso de China, por cada billón de dólares adicionales en exportaciones hacia ese país, la posición en el ranking mejora en 6.15 posiciones. Es decir, si se logra este incremento de exportaciones y el Perú está en el puesto 70, en el próximo periodo puede bajar a 63.85, una mejora notable. Este resultado muestra que a mayor dinamismo del comercio exterior, la oportunidad de mejora más significativa proviene del comercio con China.

$$\Delta R = -6.15 * \Delta X(\text{China}) = -6.15 * 1 = -6.15$$

El empleo de mayor número de años o datos de menor periodo de tiempo, puede mejorar los resultados. Una opción también útil es considerar sólo las exportaciones a EEUU y China, pero ambos explican en promedio el 35% de exportaciones totales al mundo.

Capítulo VI. DISCUSION

6.1. Discusión

El TLC Perú-Estados Unidos representó desde el inicio de su vigencia un amplio conjunto de posibilidades, oportunidades y desafíos para la sociedad peruana. Las estadísticas comerciales en el contexto del TLC pueden presentar ventajas para el Perú, por la existencia de superávit, pero cuando se analiza el impacto en las variables esenciales como la competitividad, se aprecia que no existen tales resultados favorables. En principio, el Perú pudo aprovechar la bonanza para crear las condiciones de competitividad que le permitieran mejorar los resultados del comercio con Estados Unidos y otros países con los que se firmó acuerdos comerciales semejantes; luego tomar las decisiones que impulsaran a las organizaciones públicas y privadas a participar activamente y de manera coherente en la tarea de formación de la competitividad, de manera que se logre un cambio estructural en la composición de la producción y exportaciones.

Es posible que se cuestione la longitud del periodo de tiempo, por ser reducido para detectar y confirmar tendencias claras, pero es suficiente para descubrir que hicieron los grupos de interés (Estados, empresas, universidades) en relación a la competitividad.

Con competitividad, en condiciones normales, un país logra grandes beneficios en el mercado global; con competitividad un país afronta sin grandes pérdidas los desafíos de un mercado mundial que ha perdido el dinamismo. El Perú no se encuentra en esta situación y las razones las mostramos como resultado del análisis de la competitividad realizado por organizaciones nacionales e internacionales.

El TLC contiene una lista amplia de oportunidades para la producción peruana y un conjunto de actividades que deben ser asumidas por el Estado y otros grupos de interés. En la evaluación de logros y omisiones del Estado, las empresas y universidades, se descubre que no cumplieron su rol.

EL Estado crea instituciones sin poder ejecutivo, sin presupuesto, con planes reactivos de corto plazo, sin objetivos claros. La creación de condiciones de competitividad como la infraestructura es deficiente; según un estudio del Banco Mundial, el Perú solo supera a Colombia. En la lucha contra la corrupción, la seguridad interna y la transparencia del Estado se ha retrocedido, y no hay señales de reversión del fenómeno. Para la población peruana, la corrupción y la inseguridad son los problemas más graves. El Estado no ejerce liderazgo en la promoción del trabajo conjunto de las empresas y las universidades porque carece de iniciativas, no tiene personal idóneo o no asigna los recursos necesarios.

La formación de las CITEs pretendió impulsar la innovación, pero fue insuficiente; las CITEs privadas parece que tienen mejores posibilidades aunque falta ver si no es una propuesta habitual de corto plazo. La reconversión de los grupos vulnerables al comercio no se desarrolló como es debido, la inversión pública en investigación y desarrollo es la más baja entre los países de la región, con un porcentaje ínfimo del PBI. Esta omisión se percibe en los bajos niveles de competitividad permanente de las regiones atrasadas y pobres, precisamente donde se encuentra la mayoría de los grupos vulnerables. El CNCF tiene una agenda muy amplia, pero la realización es deficiente; esta agenda se muestra ambiciosa en los últimos años, por lo que debe esperarse un tiempo mayor para ver si existe continuidad y coherencia.

Las empresas no se alinean porque esperan resultados en el corto plazo, como rentas y por ello, no invierten en la formación y mejoramiento de factores productivos. La producción siguen los niveles de hace cinco décadas, concentrada en los productos primarios o manufacturas de bajo valor agregado, lo que se demuestra en las matrices de complejidad económica. Un síntoma claro de la falta de ausencia de competitividad es la baja productividad de las empresas.

De manera sintomática, la prioridad de estas empresas fue la productividad de corto plazo, dejando rezagada la aplicación de propuestas para la sostenibilidad de mediano/largo plazo en los logros medidos. La productividad y competitividad están íntimamente relacionadas, pero es posible hallar empresas con una alta productividad que no son muy competitivas, otras empresas competitivas y baja productividad. La

productividad es el fundamento de la competitividad, por ello estas empresas difícilmente pueden competir con sus pares de otros países.

Las grandes empresas, en general, no han internalizado la necesidad de ser competitivas ni han desarrollado la capacidad para proponer y ejecutar estrategias para lograr la transformación necesaria para ser competitivas. Las Pymes, sin know how estratégico, sin recursos humanos y financieros, están lejos de alcanzar la competitividad sostenible.

Las universidades de donde deberían surgir los descubrimientos en ciencia básica y aplicada que mejoren el nivel de agregación de valor por parte de las industrias, hacen aportes marginales y en este periodo no más de cinco universidades han establecido convenios con empresas para proyectos. Más del 90% de universidades son solo fábricas de títulos, no crean competencias reales, no realizan aportes a la sociedad y no demuestran capacidad para formar la masa crítica, científica, tecnológica y profesional que demanda un país moderno y competitivo. La omisión o ejecución incompleta de estas tareas, por incompetencia o por influencia de intereses particulares, reduce las posibilidades y afecta negativamente a la competitividad.

En el ámbito académico, lo único que ha crecido de manera inorgánica, es la cantidad de universidades. En el año 2000 había 72 universidades, en el 2013 este número subió a 140. La duplicación en tan solo 13 años es irracional, y razón es simplemente el lucro u acciones ilegales encubiertas. El mayor número de universidades no se corresponde con la calidad con la investigación, innovación o desarrollo de una masa crítica en el Perú.

Las mediciones de la competitividad por las diversas instituciones internacionales muestran un resultado común. En los estudios del WEF se muestra una tendencia al mejoramiento del índice, pero siempre por debajo de Chile, Estados Unidos, China o Singapur. En el índice de competitividad del IMD, el resultado es opuesto, se nota un deterioro a lo largo del tiempo. Quizás este segundo indicador sea más realista pues se basa en encuestas directas a los empresarios.

El Banco Mundial muestra que en campo del clima de negocios, el Perú muestra un cambio positivo, pero debe tenerse en cuenta que este índice muestra las facilidades que tienen las empresas extranjeras para invertir en el país. Este índice no se refiere a la creación de condiciones para la competitividad de las empresas nacionales. WEF también calcula el índice de conectividad, factor que influye en la competitividad, que muestra el grado en que un país está preparado para enfrentar los desafíos de la Cuarta revolución industrial y ganar con las oportunidades que se crean. El Perú está por debajo de todos los países del grupo de referencia. La universidad de Harvard calcula el índice de complejidad económica, en la que la composición de la matriz de productos muestra la situación productiva estructural. Un país que tiene una matriz dominada por productos primarios y manufacturas con bajo valor agregado no es competitivo. El Perú es deficiente en este sentido, y su matriz muestra claramente el predominio de exportaciones primarias.

El Perú no está bien ubicado respecto a los países que se han tomado como referentes (Chile, Colombia y México, socios del Acuerdo del Pacífico; Estados Unidos, China y Singapur, un país modelo). Las mediciones cubren todos los años del periodo de estudio, 2009-2016, y se encontró al Perú ubicado sistemáticamente por debajo de estos países en competitividad. No se percibe tendencia al mejoramiento. El estudio por un periodo de tiempo mayor sería adecuado para descubrir una tendencia más definida. La metodología de cada institución varía, pero los datos empleados corresponden a las variables críticas que definen la competitividad.

Las mediciones de competitividad regional realizadas por el CNCF (antes CNC) con el Índice de Competitividad Regional ICR, el Instituto Peruano de Economía con el Índice INCORE, la Pontificia Universidad Católica del Perú, con el Índice de Competitividad Regional del Perú, ICRP, muestran básicamente el mismo panorama. Lima encabeza la lista seguida por las regiones costeras; las regiones de la selva y sierra son las menos competitivas; y existe una amplia brecha, lo que indica que si hubo un impacto positivo del TLC sobre la competitividad, no se reflejó en las regiones más pobres y menos competitivas. De hecho, la disparidad entre las regiones es tan grande que más bien parecen dos países, uno ligeramente desarrollado y el otro muy atrasado.

CEPLAN, admite la baja competitividad y sugiere el cambio de matriz productiva para mejorarla, al mismo tiempo reconoce que la necesidad de cambio no se advirtió por la sucesión de eventos favorables, que como una lotería de los commodities, crearon una euforia y triunfalismo. Los periodos de abundancia, consecuencia de términos de Intercambio extraordinariamente positivos, no fueron utilizados para generar una plataforma productiva capaz de producir con ventajas competitivas los bienes y servicios que el mundo requiere y aprecia.

Para encontrar sentido a los datos de la encuesta se decidió asumir que los valores de las respuestas en la escala de Likert (1 a 5) se distribuían normalmente, entendiendo que habría una gran cantidad de opciones neutrales, a la vez que porcentajes minoritarios estaban en las posiciones extremas (1=muy en desacuerdo, 5 = muy de acuerdo). Los resultados muestran una distribución que no coincide con la normal, con dos grupos sesgados a los extremos, con un ligero predominio del grupo que considera positivo el impacto del TLC. Se rechaza la Hipótesis nula, pero como se trata sólo de percepciones en un contexto limitado y con un grupo reducido de personas, se contrasta con las mediciones de competitividad disponibles que toman en cuenta mayor número de datos y variables.

La evidencia demuestra que el TLC no tuvo impacto positivo en el desarrollo de la competitividad sostenible, a nivel nacional ni regional. En el año 2016, final del periodo de estudio, la competitividad del Perú no se ha modificado significativamente respecto a la existente a principios del SXX.

6.2. Conclusiones

- a) En la prueba de hipótesis, el estadístico Chi cuadrado muestra que los datos no se ajustan a la distribución normal, y existe un ligero sesgo a la derecha, lo que indica que el TLC ha tenido impacto en la competitividad. Los datos se obtuvieron de una encuesta sobre las percepciones respecto a dicho impacto, pero existen estudios más amplios que demuestra otra situación, por ello el resultado de dicha encuesta no es concluyente y se admite que el TLC Perú-Estados Unidos no influyó en la creación de la competitividad.

- b) Un detalle importante es que en el periodo de estudio, el comercio exterior con China se incrementó significativamente en valores reales y monetarios, por lo que sin estudios más detallados no se puede saber cuál fue el impacto real del TLC Perú Estados Unidos.
- c) En el grupo de países de referencia (Chile, Colombia, México, Singapur, China y Estados Unidos), el Perú por lo general está debajo de los niveles de estos países en competitividad y otros aspectos relacionados. Se tomó Singapur como referente, porque a pesar de carecer de territorio amplio y recursos naturales, es un país desarrollado.
- d) La competitividad nacional expresaba también en varios índices de competitividad de las instituciones internacionales o nacionales presenta valores menores en relación a los países elegidos para la comparación, por la diferencia de visión y la ausencia de medidas concretas.
- e) La competitividad regional en el Perú, como reflejo de la competitividad nacional es mediocre e insuficiente. Lima con un valor cercano al 70% del máximo es seguido por las regiones de la costa, con valores cercanos al 50%, las regiones de la sierra llegan al 20%. La amplia discrepancia entre regiones se ha mantenido, por lo que no se puede afirmar que el TLC impulsó la competitividad.
- f) El desarrollo de los factores que impulsan la competitividad sostenible no ha sido asumida con la profundidad, intensidad y compromiso necesarios, por lo que el TLC no contribuyó al desarrollo de estos factores.
- g) Los grupos de interés que tienen participación y responsabilidad en la creación de la competitividad sostenible no han cumplido con lo que les corresponde por naturaleza, sea por omisión o por incapacidad. El Estado en todos los niveles de gobierno, los empresarios y las universidades han realizado un aporte marginal e insuficiente a la competitividad.

- h) Las mediciones de la competitividad realizadas por el WEF, IMD y Harvard muestran que de manera continua el Perú ocupa posiciones mediocres en los rankings de competitividad, siempre está por debajo del promedio.
- i) Las mediciones de Banco Mundial sobre el clima de negocios ubican al Perú mejor que China y Colombia, pero este índice muestra las facilidades para empresa extranjeras, que por lo general ya tienen estrategias propias de competitividad.
- j) El WEF también calcula el índice de conectividad tecnológica, el cual es necesaria para un mejor desempeño en mundo actual donde tienen gran importancia la información y la tecnología; el Perú mantiene su posición por debajo del promedio, lejos de Chile, Estados Unidos y Singapur.
- k) El Índice de complejidad económica creado por la Universidad de Harvard, revela que el Perú está por debajo del promedio y mantiene la estructura primaria vigente desde los años 60, sin que sea evidente que el TLC impulsó cambios en la estructura productiva.
- l) La medición de la competitividad nacional realizada por instituciones como el CNCF (Índice ICR), Instituto Peruano de Economía (índice INCORE) y Pontificia Universidad Católica (Índice ICRP) revelan una estructura económica, productiva y de baja competitividad que no ha sido alterada por el TLC. Las regiones de la costa tienen mayor índice; las regiones de la sierra y selva tradicionalmente consideradas pobres se mantienen como tales y sus índices de competitividad son los más bajos.
- m) La medición de la competitividad regional muestra un detalle preocupante en cuanto al futuro. En todos los años de medición, la región más competitiva no supera el 70% del valor total, lo que indica debilidades no resueltas.
- n) Las Políticas comerciales y de estímulo a competitividad son reactivas, inestables, de corto plazo, coyunturales; cuando deberían ser de largo plazo y con enfoque estructural. Esto explican porque las oportunidades que ofreció la bonanza del comercio exterior, no fueron aprovechadas para crear las bases de la competitividad sostenible.

- o) La competitividad sostenible nacional expresada en los índices del WEF, IMD, Universidad de Harvard revelan que el Perú ocupa una posición mediocre, por debajo del promedio, aunque muestra una ligera tendencia a mejorar, la cual no coincide con el potencial y recursos disponibles, los cuales sus desaprovechados.

6.3. Recomendaciones

- a) Ampliar el estudio para un periodo de tiempo mayor de modo que sea posible detectar tendencias y efectos diferenciados, superando las limitaciones del periodo de 5 años empleado en esta investigación.
- b) Profundizar el estudio sobre el impacto del TLC con encuestas y entrevistas a empresarios locales, con énfasis en los factores y hechos que favorecen o dificultan el desarrollo de la competitividad; superando el sesgo que puede existir en una encuesta general.
- c) Diseñar un índice de competitividad sostenible, aplicable al país y las regiones, tomando como base los factores que los empresarios y otros grupos de interés consideran críticos para la competitividad sostenible. Este índice incluye factores omitidos actualmente en las mediciones nacionales e internacionales.
- d) Crear un modelo de competitividad sostenible, a nivel nacional y regional, que permita incluir variables críticas y cuyos resultados sean indicadores y magnitudes que ayuden en la toma de decisiones. Un índice de competitividad es una señal pero aporta información mínima.
- e) Realizar un estudio completo comparativo sobre las causas que impulsan u obstruyen la competitividad sostenible en las regiones extremas en el ranking regional. El valor del estudio se mostrará en propuesta de mecanismos para reducir la brecha entre ellas.
- f) Diseñar un método para análisis y diferenciación de la competitividad genuina de la competitividad espuria. En los indicadores nacionales, Madre de Dios

parece como una región competitiva, junto a las regiones costeñas más avanzadas, cuando en realidad incumple la mayor parte de requisitos del TLC; uno de ellos es el descuido del entorno natural.

- g) Realizar un estudio comparativo de los TLC con los principales países para detectar las ventajas y desventajas, reales y aparentes en cada caso, así como las condiciones específicas en que se opera. Los resultados deberían mostrar aspectos que ayuden a tomar decisiones, para corregir errores y fortalecer los aspectos positivos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguilar Santamaría, Pedro A. (2009) *La productividad como factor de competitividad para las PYMEs – Una perspectiva a nivel micro* .
Colegio de Estudios Superiores de Administración - CESA 2009
<http://www.cesa.edu.co/Pdf/El-Cesa/36.La-Productividad-como-Factor-de-competitividad-de-las-Pyme-CPAE.pdf>
- Alarco Chiri (2011), *Marco Analítico de la Competitividad de Michael E. Porter: De la Teoría a la Práctica*. Centrum (2011) *Competitividad y desarrollo: Evolución y perspectivas regionales*. Escuela de Negocios, Lima, primera edición
- Alarco Tosoni German (2015) *Desempeño comercial y evaluación general en perspectiva internacional comparada*
- Alcabés Nissim (2006) *Propuesta para la regionalización pluridepartamental del Perú*
Cuadernos de Difusión 12, (22) junio del 2007, pp. 65-72, Universidad ESAN
- Armestar Bruno, Narciso (2011) *De la micro competitividad a la competitividad nacional*.
Escuela de Postgrado de la UPC, CUADERNOS DE INVESTIGACIÓN EPG. Edición
Nº 14 – Abril 2011
- Auréliane Beauclair & Lesa Reynolds, compiladores (2013) *Regional Studies Association Shape and be Shaped: The Future Dynamics of Regional Development*.
Annual European Conference. Sunday 5th May-Wednesday 8th May 2013
University of Tampere, Tampere Finland, ISBN 978-1-897721-44-5
- Aurys (2015) *Primer estudio de productividad de empresas peruanas 2014*. Aurys Consulting
http://aurysconsulting.com/aurys-noticias-publicaciones/wp-content/uploads/2014/12/RevistaG_Aurys_Estudio-Productividad-Peru-2014.pdf
- Banco Mundial (2010) PERÚ. *Descentralización y Presupuesto por Resultados en Educación. Balance de la última década*
Setiembre, 2010, Dpto de Desarrollo . Banco Mundial. Oficina Subregional Bolivia, Chile, Ecuador, Perú y Venezuela, Región de América Latina y el Caribe
- BCP (2015) *Reporte anual 2014*
http://ww3.viabcp.com/Connect/VIABCP_2015/Memoria%20Anual/2014.pdf
- BCRP (2015) *Memoria 2015*
Banco Central de Reserva del Perú, Lima, Perú
- Bilbao Osorio, Beñat (2014) *10 ways countries can improve their competitiveness*
<http://agenda.weforum.org/2014/9>
Fuente: Bilbao Osorio (2014) WEF
- BID (2001) *Competitividad. El motor del crecimiento. Progreso económico y social en América Latina*. Informe 2001. Banco Interamericano de Desarrollo
- BM *Doing Business* 2008, 2009, 2010, 2012, 2014
Banco Mundial .
http://espanol.doingbusiness.org/~/_/media/WBG/DoingBusiness/Documents/
- Boletín 33 – 2014, ICRP 2014

www.detrasdelacortina.com.pe/download/ICRP%20CENTRUM.docx,

- Centrum (2010) *Índice de competitividad regional del Perú 2010*
Pontificia Universidad Católica del Perú, Centrum Centro de Negocios
- Centrum Católica(2012) *Índice de competitividad regional del Peru*
<http://www.centrum.pucp.edu.pe/adjunto/upload/publicacion/archivo>
- CEPAL, Naciones Unidas (2006) *Definiendo la competitividad*
<http://www.eclac.cl/mexico/capacidadescomerciales>
- Chang Chang Fun, Luis (2015) *20 años del Perú en el Foro Económico Mundial*,
Consejo Nacional de la Competitividad, setiembre 2015
- Chettini, Daniela, Azzoni, Carlos (2015) *Regional industrial productivity differentials in Brazil in the 21st century*. Department Economics, University Sao Paulo, Brazil
- CCIA (2016) *Informe de coyuntura, AGOSTO 2016. Economía informal y competitividad Cámara de Comercio e Industria de Arequipa*
<http://www.camara-requipa.org.pe/sites/default/files/publicaciones/>
- CEPLAN (2014) *Estructura Productiva Nacional y el Desarrollo Productivo Regional*,
Centro Nacional de Planeamiento Estratégico
<http://www2.sni.org.pe/descargas/SI2014/PIURA/>
- CNC (2005a) *Plan Nacional de Competitividad*
Consejo Nacional para Competitividad con Formalización (CNCF)
<https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/Institucional/PlanNacionalCompetitividad>
- CNC (2005b) *Plan nacional de competitividad , matriz de estrategias, políticas y acciones (Incluye Metas, Indicadores y Entidades Participantes)*
Aprobado mediante Decreto Supremo N° 057-2005-PCM
<https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/normas/PlanNacionalCompetitividad.pdf>
- CNC (2012) *Agenda Nacional de Competitividad 2012-2013*
https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/Institucional/Agenda_Competitividad.pdf
- CNC (2013) *Índice de competitividad regional .Análisis de los últimos cinco años*
Consejo Nacional de la Competitividad, Lima abril 2013
<https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/ICR/ICR - Informe Ejecutivo.pdf>
- CNC (2014a) *Plan Nacional de Competitividad 2014-2018*
https://www.cnc.gob.pe/images/cnc/AgendaCompetitividad/Agenda-de-Competitividad-2014-2018_RumboBicentenario.pdf
- CNC (2014b) *Agenda de Competitividad 2014-2018 Rumbo al Bicentenario*
Consejo Nacional de la Competitividad y Ministerio de Economía y finanzas
- CNC (2015) *Índice de Competitividad Regional, ICR*
<https://www.cnc.gob.pe/competitividad-regional/icr/plataforma-virtual>
- COMEXPER (2013), *Urge mejorar infraestructura*
Negocios Internacionales, Octubre 2013, Vol 16, N° 194, p. 6

- Comex Perú (2015, N° 815) *¿Que nos falta para integrarnos como Región?*
Comexperu, Lima, Semanario N° 815
- Comex (2015) *En infraestructura hacemos agua*
Semanario N° 815 setiembre 2015
- COMEXPERU, *Memoria anual varios años (2007-2013)*
Sociedad de Comercio Exterior del Perú
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) (2014) *Panorama de la Inserción Internacional de América Latina y el Caribe*, (LC/G.2625-P), Santiago de Chile, 2014.
- Consejo nacional de la Competitividad (2015)
<http://www.cnc.gob.pe/web/inicio.php>
- Departamento Nacional de Planificación (2010) *Taller Internacional "Intercambio de experiencias de sistemas de seguimiento y programación de inversiones : Brasil- Chile, Colombia-Perú" Experiencias de seguimiento a proyectos de inversión, Colombia*
Noviembre de 2010 www.dnp.gov.co spi.dnp.gov.co
- DNP, Departamento Nacional de Competitividad (2015) *Reporte global de competitividad 2014-2015. Foro Económico Mundial Síntesis de Resultados para Colombia*
https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Doc_2014.pdf
- Feenstra, Robert C. (1989) *Introduction to "Trade Policies for International Competitiveness"*
National Bureau of Economic Research Volume Title: Trade Policies for International Competitiveness Volume Author/Editor: Robert C. Feenstra, editor
URL: <http://www.nber.org/chapters/c6174>
- Fikri Fahmi (2013, p. 35) *Strengthening the competitiveness of smaller cities: In what sense creative industries can be relied on*
University of Groningen, THE NETHERLANDS
- Fincyt (s/f) *3ra Convocatoria del Concurso de Proyectos de Equipamiento Científico*
Lista final de proyectos de equipamiento científico.
http://www.innovateperu.gob.pe/fincyt/doc/EQUIPAMIENTO/03/resultados/PROYECTOS_RATIFICADOS_EQUIPAMIENTO_CIENTIFICO_11.04.16.pdf
- Franco Susana, Murciego Asier, Navarro Mikel (2015) *Cuadernos de informe de competitividad del país vasco 2015*
N° 1 Diagnóstico de competitividad. Orkestra, Instituto Vasco de Competitividad, Fundación Deusto
- Graziano Paola (2013) *Vulnerability and resilience of the economic, social and environmental dimensions of italian provinces*
Università Cattolica Del Sacro Cuore, ITALY
- Hausmann, Ricardo (2014) *The Atlas of Economic complexity. Mapping paths to prosperity*
Ricardo Hausmann, César A. Hidalgo, Sebastián Bustos, Michele Coscia, Sarah Chung, Juan Jimenez, Alexander Simoes, Muhammed A. Yıldırım. Center for International Development CID; Harvard Kennedy School, MIT Media Lab.

Hernández Asencio, Raúl (2014) *¿Quién escribe más y sobre qué? Cambios recientes en la geopolítica de la producción científica en América Latina y el Caribe*. IEP, Lima. Documento de trabajo 205

Hervas-Oliver, José Luis; Jose Albors-Garrigos (2013) What actually drives the cluster through its life cycle? Unfolding types of knowledge, antecedents and performance consequences for cluster evolution

Jose-Luis Hervas-Oliver, Polytechnic University of Valencia, SPAIN

Jose Albors-Garrigos, Florida State University, USA

Huisa Veria, Elizabeth (2014) *Politica de incentivo y la producción científica en la Facultad de Letras y Ciencias humanas de la UNMSM (2000 – 2014)*
Universidad Nacional Mayor de San Marcos

ICR, s/f, *Índice de Competitividad Regional*
www.cnc.gb.pe/indicexregiones

ICRP (2010) *Índice de competitividad regional del Perú 2010*
Centrum Católica-Centro de Negocios de la Pontificia Universidad Católica del Perú,
Lima primer edición, noviembre 2010

Iguíñiz Echeverría, Javier M (2007) *Realismo, expectativa y desarrollo con el TLC*
Sábado, 22 de diciembre de 2007
<http://aeperu.blogspot.com/2007/12/el-tlc-y-las-regiones-el-tlc-aprobado.html>

IMD (2015,a) *The 2015 World Competitiveness Scoreboard*
<http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/scoreboard.pdf>

IMD (2015,b) *Methodology and Principles of Analysis*
<https://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf>

IMD (2015, c) *IMD World Competitiveness Yearbook*
Junio 2014, Lausana, Suiza

IMD (2016) *Methodolgy and Principles of analysis*
<http://www.imd.org/uupload/imd.website/wcc/methodology.pdf>

IMD (s/f) *Fundamentals of Competitiveness*
<http://www.imd.org/wcc/fundamentals-of-competitiveness/>

Inei (2014) *Perú. PBI por departamento Base 2007-2013 base 2007*
https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/

INEI (2015) *PRODUCTO BRUTO INTERNO POR DEPARTAMENTOS 2014*
(Cifras preliminares) Lima, julio de 2015
<https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/pbi-dep-2014.pdf>

Instituto Peruano de Economía (2014) *Índice de competitividad regional Incore 2104*
Lima, abril 2014

Instituto Peruano de Economía (2013) *Índice de Competitividad regional, INCORE 2014*. IPE;
Lima, abril de 2013

IADB (2014) *Documento del Banco Interamericano de Desarrollo Perú . Programa para la mejora de la productividad y la competitividad III (PMCP IIIi) (pe-11099) Propuesta de préstamo* <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs>

Instituto de Estudios Peruanos IEP (2015) *Índice de Competitividad Regional INCORE 2015: Miremos dentro de las Regiones*
Lima, abril del 105

Instituto Tecnológico de la producción, ITP (2016) *Mapa de Cite*
<http://www.itp.gob.pe/mapa-de-cite>

IPE (2014) *Competitividad en Moquegua Encuentro Económico de Moquegua*
BCRP 11 de julio de 2014
<https://www.youtube.com/watch?v=N6wBxQVBozI&index=6&list=RDUxEdhWyBs>

IPE (2015 a) *Índice de Competitividad Regional INCORE 2015, Miremos dentro de las regiones.* Instituto Peruano de Economía

IPE (2015 b) *INCORE 2015, Fichas regionales*
Instituto Peruano de Economía, Lima
Fichas de las 24 regiones (Lima y Callao forman una sola región)

IPE, Instituto Peruano de Economía, Lima (Varios años)

Índice de Competitividad Regional INCORE 2008

Índice de Competitividad Regional INCORE 2009

Índice de Competitividad Regional INCORE 2010

Índice de Competitividad Regional INCORE 2011

Índice de Competitividad Regional INCORE 2012

Índice de Competitividad Regional INCORE 2013

Índice de Competitividad Regional INCORE 2014

Índice de Competitividad Regional INCORE 2015

Joy Way Bueno, Rosa Lyn (2004) *Cómo establecer prioridades en las regiones del Perú: Una propuesta de Índice de Competitividad Regional Sostenible (ICRS) Informe final.* Centro de Investigación y Promoción del Campesinado (CIPCA), 6 de setiembre del 2004, CIES
Consortio de Investigación Económica y Social

Lauterbach, Rodolfo (2015) *Chile y la complejidad de sus exportaciones*, Documentos de trabajo N°1. Santiago de Chile, septiembre de 2015, CNID Consejo Nacional de Innovación para el Desarrollo

Luna Jessica (2015) *Infraestructura ¿brecha de gestión?*
Semana 817, set-octubre 2015, COMEX Perú

Mathews, Juan Carlos (2009) *Competitividad. El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las Mypes.*
USAID, Perú, Mype competitiva, Primera edición junio 2009, Lima.

MEF (2014) *Marco Macroeconómica Multianual 2014-2016*, 27 de abril de 2016

MEF (2017) *Marco Macroeconómica Multianual 2017-2019*, 27 de abril de 2016

Mercedes Delgado, Christian Ketels, Michael E. Porter, Scott Stern (2012) *The Determinants of National Competitiveness*
NBER Working Paper No. 18249, Issued in July 2012

WWW.NBER.ORG/PAPERS

- MINCETUR (2005) *TLC Perú estados Unidos. Nociones clave*
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero de 2005
http://www.sice.oas.org/TPD/AND_USA/Studies/TLCPeruNocionesClave_s.pdf
- Mincetur (2003) *Plan Estratégico Nacional Exportador: PENX 2025 Hacia la Internacionalización de la Empresa Peruana*
www.mincetur.gob.pe/newweb/portals/0/transparencia
- Mincetur (2005) *TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave*
Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero de 2005, Lima, Perú
- MINCETUR (2007) *Plan de desarrollo del Mercado con Estados Unidos*, POM EEUU, Lima junio del 2007. Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, febrero de 2005
<http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/POM/>
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, MINCETUR (2004) *Plan Estratégico Nacional Exportador (PENX) 2003-2013*.
Aprobado en marzo de 2003. Lima.
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (2005) *TLC Perú-Estados Unidos: Nociones Clave*.
Febrero del 2005
- Mikolaj Herbst, Jakub Rok (2013)
Mikolaj Herbst, EUROREG, University of Warsaw, POLAND
- MP(s/f), *Ley de Promoción de la Investigación Científica, Desarrollo Tecnológico e Innovación Tecnológica, Ministerio de la Producción*
<http://www.innovateperu.gob.pe/incentivo-tributario/>
- Muggeridge Paul (2015) *These are the most innovative countries in the world*
<http://agenda.weforum.or/2015/07>
- OECD/ITF (2015) *Big Data and Transport . Understanding and assessing options*
OECD, International Transport Forum, www.internationaltransportforum.org
- OCDE (2015a), *Perspectives régionales de l'OCDE 2014 : Régions et villes : Les politiques publiques à la rencontre des citoyens*, Éditions OCDE, Paris.
DOI : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264239739-fr>
- OCDE (2015b) *Regional competitiveness*
www.oecd.org/gv/regional-policy/regionalcompetitiveness.html
- Peña-Vinces, Jesús del C. (2014) *Análisis Comparativo del Escenario de las Economías de Perú y Chile, desde la perspectiva del Doble Diamante de Moon, Rugman y Verbeke, en la Competitividad Global*.
Tesis Doctorado, Universidad de Sevilla, España
<http://personal.us.es/jesuspvinces>
- PCM (2005) *Plan Nacional de Competitividad: (s/f) Matriz de estrategias, políticas y acciones (incluye metas, indicadores y entidades participantes)*
(*) Aprobado mediante Decreto Supremo N° 057-2005-PCM

- Porter, Michael (2010) *Una nueva estrategia para el Perú. Una nueva estrategia para el Perú* WWW.GENERACCION.COM, Domingo 31 de Enero del 2010
- Porter, Michael E. "Competitiveness: A New Economic Strategy for Peru." Institute for Strategy and Competitiveness, Lima, Peru, November 30, 2009.
Disponibile en www.hbs.edu/faculty/Pages (Harvard)
- Porter, Michael E (2010) "A Strategy for Sustaining Growth and Prosperity for Peru." Institute for Strategy and Competitiveness, Urubamba, Peru, November 12, 2010.
- Porter Michael (s/f) *La ventaja competitiva de las naciones, Capitulo 6*
<http://www.uic.org.ar/IntranetCompetitividad/cap.%206.pdf>
- Pecina R. Mauricio (s/f) *Clusters y competitividad*
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011a/900/Competitividad%20Nacional.htm>
- Proetica (2016) *Novena encuesta nacional sobre la corrupción*
<https://es.scribd.com/document/292794637/Novena-Encuesta-nacional-sobre-percepciones-de-la-corrupcion-2015>
- PUCP (2010). *ICRP 2010: Índice De Competitividad Regional del Perú*
<http://www.centrum.pucp.edu.pe/adjunto/upload/publicacion/archivo/libro.pdf>
- PUCP (2011) *Índice de Competitividad Regional 2011*
<http://www.centrum.pucp.edu.pe/adjunto/upload/publicacion/archivo/resumenejecutivocompetitividad.pdf>
- PUCP (2105) *Índice de Competitividad Regional del Perú 2015*
<http://centrum.pucp.edu.pe/pdf/notas/nota-prensa-icrp-2015.pdf>
- PUCP (2016) *Ranking de Competitividad Mundial 2016*
http://www.centrumaldia.com/Docs/files/resultados_imd_2016.pdf
- REDGE *Red Peruana por una Globalización con Equidad*
A CINCO AÑOS DEL TLC CON ESTADOS UNIDOS: ¿QUIÉN VA GANANDO?
Germán Alarco .Carlos Bedoya, Julio Gamero, Javier Llamaza
Lima, mayo de 2015, primera edición
- Roman y Morey, Enrique (2013) *Letter from the Permanent Representative of Peru to the United Nations addressed to the President of the Economic and Social Council United Nations*
Economic and Social Council Distr.: General 3 May 2013 Original: Substantive session of 2013 , Geneva, 1-26 July 2013 . Item 2 (b) of the provisional agenda*
Letter dated 30 April 2013
- Rutherford Donald (2002) *Dictionary of Economics*
Routledge Dictionary ,New York, 2002, Second edition
- Russi Urbano, Uvanov (2005, mayo) *TLC Y SU IMPACTO SOCIOECONÓMICO*
http://www.usergioarboleda.edu.co/tlc/tlc_analisis_impacto.htm
- RICYT (2016) *Indicadores de Ciencia y Tecnología*
<http://www.ricyt.org/indicadores>

- Salinas, Juan Carlos (2013) *Infraestructura en los ojos del WEF*
Comex Revista N° 193, volumen 16, N° 193, setiembre del 2013, p. 10-12
- Sánchez Fabiana (2017) *Carretera Interoceánica Sur no ha generado un cambio en el comercio con Brasil*, Lunes 27 de febrero del 2017 | 07:50
http://peru21.pe/actualidad/carretera-interoceanica-sur-no-ha-generado-cambio-comercio-brasil-mailing&utm_campaign=newsletter_2017_02_27
- Schwab Klaus, editor (2015) *The Global Competitiveness Report 2014–2015*.
Insight Report World Economic Forum, Genova
- Suñol, Sandra (2006) *Aspectos teóricos de la competitividad Ciencia y Sociedad*, vol. XXXI, núm. 2, abril-junio, 2006, pp. 179-198 Instituto Tecnológico de Santo Domingo Santo Domingo, República Dominicana
<http://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- Sern Pedro (s/f) *Del “consenso de Washington” al “consenso de Chile” ¿Por qué el Consenso de Washington fracasó mientras que el de Chile tuvo éxito?*
Vicepresidente de CADAL. Perspectiva Número 6, p. 46-49
- Shevchenko, Olga (2013, p. 140) *Strategies of regional development: how to make them sensitive to changes of economic situation?*
Olga Shevchenko, National Institute for Strategic Studies, UKRAINE
- SICEX (s/f) *Compras Públicas. Estados Unidos*
<http://www.siicex.gob.pe/siicex/documentosportal/281900874rad68F5E.pdf>
- Thomson Reuters (2014) *Top 100 global innovators. Honoring the world leaders in innovation. findings and methodology*.
November 2014 <http://top100innovators.com/pdf>
- Tiro al blanco (2015) *Denuncian irregularidades en el Transporte de Alimentos del Programa Qali Warma*, agosto 24, 2015
<http://www.tiroalblanco1.com/denuncian-irregularidades-en-el-transporte-de-alimentos-del-programa-qali-warma/>
- Tomaney , John (2013) *Regions and the institutional turn*
The Barlett School of Planning, UCL, UK
En: Regional Studies Association Shape and be Shaped: The Future Dynamics of Regional Development. Annual European Conference, Sunday 5th May-Wednesday 8th May 2013
University of Tampere, Finland (Compiled by Auréliane Beauclair & Lesa Reynolds)
- Torres Zorrilla, Jorge (2009) *TLC, globalización y asimetrías de la economía y la agricultura peruana*. PUCP, Perú.
files .pucp.edu.pe/departamento/economía/LDE-2008-04-10.PDF
- UN-CEPAL (2004) *Desarrollo productivo en economías abiertas*
Hdl.handle.net/11362/13057
- UNCTAD (2002) *LA RELACIÓN ENTRE LA COMPETENCIA, LA COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO Naciones Unidas*
<http://unctad.org/es/Docs/c2clp30.sp.pdf>

USITC, United States International Trade Commission (2010) *Andean Trade Preference Act: Impact on U.S. Industries and Consumers and on Drug Crop Eradication and Crop Substitution*, 2009. Fourteenth Report, Investigation 332-352
Disponible en www.usitc.gov

Vásquez Hellen (2012) *Competitividad con innovación gracias a convenio entre Empresa Montana y Universidad Cayetano Heredia*
POSTED BY: HELLEN VASQUEZ 14 DICIEMBRE, 2012
<http://www.diariomedico.pe/?p=3360>

Vega Villanueva , Grazzia Milagros (2014) *Análisis de los ingresos de los agricultores rurales a la entrada en vigencia del TLC con EE.UU (2004-2010)*.
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Tesis Licenciatura, octubre 2014
<http://repositorioacademico.upc.edu.pe/upc/bitstream/10757/528175/1/Tesis>

Venero Hildegardi (2012) *Monitoreo de Políticas económicas de diversificación. País: Perú*.
Grupo Propuesta Ciudadana, Revenue Watch Institute

WB (2015) *Global economic prospects: Having Fiscal Space and using it*
International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank
1818 H Street NW, Washington, DC 20433

WEF (2005) The Global Competitiveness Report 2005-2006

WEF (2006) *The Global Competitiveness Report 2006-2007*

WEF (2007) The Global Competitiveness Report 2007-2008

WEF (2008) The Global Competitiveness Report 2008-2009

WEF (2009) The Global Competitiveness Report 2009-2010

WEF (2010) The Global Competitiveness Report 2010-2011

WEF (2011) The Global Competitiveness Report 2011-2012

WEF (2012) The Global Competitiveness Report 2012-2013

WEF (2013) The Global Competitiveness Report 2013-2014

WEF (2014) The Global Competitiveness Report 2014-2015

World Economic Forum, Suiza, Palgrave MacMillan, <http://reports.weforum.org>

WEF (2016a) *Insight Report .The Global Information Technology Report 2016*

Innovating in the Digital Economy

World Economic Forum, Génova, Italia, 2016

WEF (2016b) *Insight Report The Global Information Technology Report 2014. Rewards and Risks of Big Data.*

World Economic Forum, Génova, Italia, 2016

World Economic Forum (2015) *Employment, Skills and Human Capital Global Challenge*
Insight Report The Human Capital Report 2015

Novoa Goicochea, Zaniel I (s/f) *La globalización en el Perú*

CIGA-PUCP, Centro de documentación

http://ciga.pucp.edu.pe/index.php?option=com_conten§ionid=15&id=389

Zoltan Bajmocy, Zoltan Elekes (2013) *Innovation performance and regional success – Insights from the capability approach*

Zoltan Bajmocy; Zoltan Elekes, University of Szeged, HUNGARY

En: Regional Studies Association Shape and be Shaped: The Future Dynamics of Regional Development. Annual European Conference, 5th -8th May 2013
University of Tampere, Tampere, Finland

Tesis

Cea Novoa, Gonzalo (2012) *Impacto de la suscripción de TLC en la exportación de productos manufacturados de Chile* (Tesis de Maestría), Instituto de Estudios Internacionales, Universidad de Chile, 2012

Guzmán Bautista, Jorge Hilario (2013) *Competitividad de la quinua perlada para exportación: el caso de Puno* (Tesis de pregrado) Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima, Perú
Publicado en Revista Ingeniería Industrial N° 31, 2013

Jave Chávez, Pedro Alberto (2011) *COMERCIO EXTERIOR DE LA REGIÓN LAMBAYEQUE Y SUS VENTAJAS COMPARATIVAS* (Tesis de Licenciatura) Universidad Nacional del Callao, Facultad de Ciencias Económicas

Marsili, Alana Maria (2013) *Reassessment of the Drivers of Economic Informality in Peru. Opportunities in Mobile Application Technology* (Master Thesis), Graduate School of Arts and Sciences of Georgetown University
Washington, DC, December 4, 2013

Quiroz Peña, Elmer Omar (2013) *Evaluación del impacto del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos y perspectivas del Tratado de Libre Comercio con China sobre la economía peruana* (Tesis Maestría en Economía) Universidad Sana Martín de Porras, Facultad de Ciencias contables, Lima – Perú, 2013

Salazar Chávez, Karol Milena (2014) *“OPORTUNIDADES DE NEGOCIO EN EL MERCADO DE ESTADOS UNIDOS PARA LAS EXPORTACIONES PERUANAS DE ARÁNDANOS FRESCOS PROVENIENTES DE LA REGIÓN LA LIBERTAD”* (Tesis Licenciatura), Universidad Privada del Norte, Trujillo, 2014

Šimůnková Marta (2012) *Liberalization of Trade in Peru: Analysis of the Free Trade Agreement with USA and its effect on incomes* (Master Thesis)
Charles University in Prague, Faculty of Social Sciences, Institute of Economic Studies.
Academic year: 2011 / 2012

Sotomayor Flores, Daviña Guadalupe (2014) *Impacto del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos en las Exportaciones de la Libertad 2005-2012* (Tesis Licenciatura)
Economista, Universidad Nacional de Trujillo, Escuela de Economía

Yin- Shi WU (2013) *La política de Estados Unidos, Unión Europea y China con respecto a América Latina: resultados y perspectivas en la integración económica global (1990-2010)* (Memoria Doctorado). Universidad Complutense de Madrid, Madrid 2013,

Zechner Carmen (2002), *Free Trade Assignment between Chile and the United States. An economic analysis of the potencial impact upon Chile* (Tesis de Doctorado) Universität San Gallen, Osterreich, Tesis de Doctorado, Lit Verlag Munster 2002

Páginas Web

- (U1) *Acuerdos comerciales del Perú, 20 marzo 2017 .*”(Recuperado: 20/03/2017, de http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/index.php?option=com_content&view=%20%09articl%20%09e&id=48:lo-que-debemos-saber-de-los-tlc
- (U 2) *Buscando la inserción exitosa del Perú en el mercado global*
www.cnc.gob.pe/images/upload/paginaweb/archivo/25
- (U 3) CCL: *Estas son la seis regiones más competitivas del Perú* 12/octubre/2014
[El comercio.pe/economía/Perú/](http://Elcomercio.pe/economía/Perú/)
- (U 4) CCL: *Envíos locales cayeron 24% en los últimos 4 años* 11 de agosto del 2015
<http://elcomercio.pe/visor/1832160>.
- (U 5) Competitiveness
En wikipedia.org/wiki/competitiveness
- (U6) *Convenio marco de cooperacion entre la empresa San Fernando S.A. y la Universidad Peruana Cayetano Heredia (2008)*
www.upch.edu.pe/upchvi/durin/Host/
- (U7) *CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2008*
http://www.transparency.org/research/cpi/cpi_2008/0/
- (U8) *CORRUPTION PERCEPTIONS INDEX 2008*
<http://www.transparency.org/cpi2014/results>
- (U9) *DECRETO SUPREMO N° 004-2016-PRODUCE, 24 MARZO 2016*
Aprueban Reglamento del Decreto Legislativo de Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica - CITE
- (U10) *DECRETO SUPREMO N° 326-2015-ef (26/nov/2015)*
Decreto Supremo que fija monto máximo total deducible por Ley N° 30309
- (U11) *DECRETO SUPREMO N° 188-2015-ef (12/JULIO/2015)*
Reglamento de la Ley N° 30309
- (U12) Diccionario (definición de términos)
www.oxfordreference.com
- (U13) *Esto separa al Perú del primer mundo*
14/octubre/2015 http://proexpansion.com/es/articulos_oe
- (U14) Foreign Trade Statistics. *Import and Exports to Peru*
Disponible en www.census.gov/foreign-trade/balance/c3330.html
- (U15) *El número de universidades en el Perú se duplicó en solo 13 años*
Sábado, 05 de julio del 2014, diario Gestión
<http://gestion.pe/economia/numero-universidades-peru-se-duplico-2102202>
- (U17) *Lo que están haciendo las compañías peruanas para ser más competitivas.* Sábado, 02 de enero del 2016
<http://gestion.pe/empresas/lo-que-estan-haciendo-companias-peruanas-mas-competitivas-2151906>

- (U18) (Gobierno lanza nueva ley para creación y gestión de los CITE. El Decreto Legislativo 1228 publicado en El Peruano deroga la ley 27267
<http://elcomercio.pe/economia/peru/gobierno-lanza-nueva-ley-creacion-y-gestion-cite-noticia-1843765>
- (U19) *Inauguración del CITE acuícola UPCH*, Enero 12, 2015 at 9:47 pm
<http://citeacuicolaupch.pe/portal/air-cargo-may-become-short-term-solution-for-some-shippers-soon/>
- (U20) Innovate Perú
<http://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/historia>
- (U21) *Índice de Competitividad global (varios años)*
www.datosmacro.com/estado/indicecometitividadglobal
- (U22) Las exportaciones de América Latina se debilitan, expectativas de la CEPAL (2015)
<http://www.dineroenimagen.com/2015-10-21/63333>
- (U23) *La ventaja competitiva nacional* (2015) Centro de Comercio Internacional, Forum de Comercio Internacional - No. 1/2003. www.forumdecomercio.org
- (U24) *Ley 30111, Ley que incorpora la pena de multa en los delitos cometidos por funcionarios públicos* (26/nov/2013)
- (U25) *Ley 30124 Ley que modifica el Art 425 del Código penal, referido al concepto de funcionario o servidor público* (13/dic/2013)
- (U26) *Ley Universitaria del Perú, N° 30220* (10 de julio 2014)
- (U27) *Ley N° 30309 promueve la investigación científica, desarrollo tecnológico e innovación tecnológica* (13 Marzo 2015)
<http://www4.congreso.gob.pe/pvp/leyes/ley30309.pdf>
- (U28) *Ley de Centros de Innovación Tecnológica, LEY N° 27267* (8 de mayo 2000)
 Viernes 25 de septiembre del 2015 | 10:57
- (U29) *Ley Orgánica de Gobiernos Regionales. Ley N° 27867*, 16 de noviembre del 2002,
- (U30) *Manual Sobre Cómo Venderle a las Agencias Públicas de los Estados Unidos*
http://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/images/stories/eeuu/manual_vender
- (U31) *MORE THAN 6 BILLION PEOPLE LIVE IN COUNTRIES WITH A SERIOUS CORRUPTION PROBLEM*
<http://www.transparency.org/cpi2015>
- (U32) *Novena Encuesta nacional sobre Ética y corrupción, (elaborado para Proetica)*
<https://es.scribd.com/document/292794637/Novena-Encuesta-nacional-sobre-percepciones-de-la-corrupcion-2015>
- (U33) *Perú es el que menos partidas exporta frente a sus socios de la Alianza del Pacífico*,
 Sábado, 02 de agosto del 2014
<http://gestion.pe/economia/peru-que-menos-partidas-exporta-frente-sus-socios>

- (U34) *Preamble 20 marzo 2017*
https://ustr.gov/sites/default/files/uploads/agreements/fta/peru/file971_9505.pdf
- (U35) *Produce inauguró primer CITE privado en aplicación del plan de diversificación*
 Sábado, 05 de diciembre del 2015
<http://gestion.pe/economia/produce-inauguro-primer-cite-privado-aplicacion>
- (U36) *Trade Map International Trade Statistics. Estadísticas del comercio para el desarrollo internacional de las empresas*
http://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx
- (U37) *Tratado de Libre Comercio Perú Estados Unidos (R1)*
Es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_libre_comercio_Peru_EstadosUnidos
- (U38) *Tradelinks (2011) México consolida su posición como un líder en complejidad económica. Trade links, lazos comerciales*
http://www.economia-snci.gob.mx/sic_php/pages/bruselas/trade_links/esp/dicesp2011.pdf
- (U39) *Tratado de Libre Comercio Perú Estados Unidos*
[Es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_comercio_Peru-Estados Unidos](Es.wikipedia.org/wiki/Tratado_de_Libre_comercio_Peru-Estados_Unidos)
- (U40) *Country Ranking (2015)*
<http://atlas.cid.harvard.edu/rankings/>
- [U41] DS 326-2105 EF, Art 3) (<http://www.innovateperu.gob.pe/incentivo-tributario/>)
- [U42] Artículo 5° DL.1228,25 Setbre 2015)
- [U 43]FINCyT I y II
<http://www.innovateperu.gob.pe/quienes-somos/nuestros-fondos>
- [U 44]CNCF, 2016, <https://www.cnc.gob.pe/institucional/acerca-de>
- (U45) *Congreso: Funcionarios públicos condenados por corrupción cursarán prisión efectiva*
<http://larepublica.pe/politica/853565-congreso-funcionarios-publicos-condenados-por-corrupcion-cursaran-prision-efectiva>
- (U46) *Gasto en investigación y desarrollo (% del PIB)*
<http://datos.bancomundial.org/indicador/GB.XPD.RSDV.GD.ZS?locations=CL>

Anexo 1. Ficha Técnica de la Encuesta

1. Objetivo de la encuesta.

Obtener información de la opinión de expertos sobre el impacto del Tratado de Libre Comercio entre en Perú y Estados Unidos (TLC Perú –USA), sobre la competitividad del Perú.

2. Diseño muestra

2.1 Universo: Profesionales que trabajan en el ámbito privado y público, académicos y otros expertos con conocimiento del comercio exterior y las políticas afines.

2.2 Representatividad: Profesionales radicados en Lima y otras ciudades importantes del Perú

2.3 Tamaño de la Muestra: El tamaño es de 86 personas elegidas en forma aleatoria, con una elección por conveniencia.

2.3 Error muestra: +/- 10%

2.4 Nivel de confianza: 95%;

2.5 Heterogeneidad: $p = 50\%$; $q = 50\%$.

2.7 Cobertura: Empresas e instituciones en Lima y provincias

2.8 Procedimiento de muestreo: Selección aleatoria, luego por conveniencia para elegir a las personas que responden la encuesta

3. Trabajo de campo

3.1. Instrumento de recolección de datos: Se diseñó un cuestionario estandarizado con preguntas cerradas diseñado para aplicarlas en una entrevista cara a cara entre el encuestador y el encuestado. (Ver Anexo 1, Encuesta de Opinión a Población).

3.2 Técnica de investigación: Técnica de encuestas por muestreo.

3.3 Encuestas: Realizadas por el investigador en Lima, en algunas ciudades y apoyo en otras ciudades de personas profesionales que saben emplear la técnica de entrevistas y herramientas de la investigación por medio de encuestas.

3.4 Fecha de aplicación del cuestionario: Julio 2015 a marzo del 2016

3.5. Supervisión: Coordinación con las personas que apoyaron en otras ciudades.

4. Procesamiento:

Mediante el Excel (Paquete Estadístico de Microsoft Office). No fue necesario usar paquetes especializados en Estadística.

Anexo 2. CNC: Agenda de Competitividad Líneas estratégicas

Desarrollo de la producción y empresas

Objetivo General: Aumentar productividad, fortalecer capacidades de empresas para diferenciarse en mercados nacional e internacional.

Actores Críticos: CNCF, COFIDE, CONCYTEC, GOBIERNOS REGIONALES, GOBIERNOS SUBNACIONALES, GREMIOS EMPRESARIALES, INACAL, INDECOPI, ITP, MEF, MINAGRI, MINCETUR, MTPE, PCM, PRODUCE, SECTOR ACADÉMICO, SECTOR PRIVADO, SUNAT.

Ciencia, Tecnología e Innovación

Objetivo General: Robustecer capacidades en ciencia y tecnología, innovación para reforzar cambios estructurales productivos de economía basada en conocimiento.

Actores Críticos: Además de los anteriores COLEGIOS PROFESIONALES, INEI, MIDIS, MIGRACIONES, MINAGRI, PCM, PRODUCE, PRONABEC, RR.EE UNIVERSIDADES.

Internacionalización

Objetivo General: Elevar competitividad por mejor la gestión aduanera y comercial, con eficiencia y oferta exportable diversificada dirigida a mercados internacionales.

Actores Clave: Además de los anteriores, APN, DICAPI, DIGEMID, DIGESA, MIGRACIONES, MINCETUR, MTC, PROINVERSIÓN, PROMPERÚ, RENIEC, SENASA.

Infraestructura en logística y transportes

Objetivo General: Tener sistema logístico para articular infraestructura vial, aeropuertos, puertos y plataformas logísticas, que ofrezcan circulación segura, oportuna y de bajo costo.

Actores Críticos: APN, CONCYTEC, CORPAC, ENAPU, FONAFE, GOBIERNOS REGIONALES, GREMIOS EMPRESARIALES, MARINA GUERRA, MTC, ONGEI, OPERADORES LOGÍSTICOS, OSITRAN, PCM, PRODUCE, PROINVERSIÓN, TICS.

Tecnologías de Información y Comunicaciones

Objetivo General: Elevar las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones - TIC, impulsores de eficiencia estatal y dinamizador de la productividad.

Actores Críticos: CENEPRED, FITEL, FONAFE, GOBIERNOS SUBNACIONALES, GREMIOS EMPRESARIALES, INDECI, INDECOPI, INEI, INICTEL, MINAM, MININTER, MTC, ONGEI, OSCE, OSIPTEL, PRODUCE, RENIEC, SUNARP, CAPITAL HUMANO.

Capital humano

Objetivo General: Aumentar productividad laboral, por la formación de capacidades ligadas al mercado laboral con ampliación de cobertura de seguro en Salud.

Actores Críticos: CNCF, ESSALUD, FONAFE, INEI, IPAE, IPEBA, MEF, MINEDU, MINSA, MTPE, PRODUCE, PROINVERSIÓN, SECTOR PRIVADO, SINEACE, SUNAFIL, SUSALUD.

Facilidades para negocios

Objetivo General: Asegurar predictibilidad y limpieza de regulación y gestión estatal.

Actores Críticos: ASBANC, CEFI, CÁMARA DE COMERCIO, CENEPRED, CNCF, INDECOPI, MINAM, MVCS, OEFA, PCM-SGP, PODER JUDICIAL, SECTOR PRIVADO, SISTEMA INTEGRADO DE INFORMACIÓN CATASTRAL PREDIAL, SUNAFIL, SUNARP.

Recursos naturales y energéticos

Objetivo General: Estimular sostenibilidad del medio ambiente y oferta de recursos naturales, factores esenciales del desarrollo de las empresas.

Actores Críticos: ANA, CEPLAN, CNCF, CONFIEP, EPS, FONAFE, IMARPE, MEF, MEM, MINAGRI, MINAM, MVCS, OSCE, PCM, PRODUCE, RR.EE, SENAMHI, SERFOR, SIN, SNMPE, SUNASS.

Fuente: CNCF, 2016 , <https://www.cnc.gob.pe/institucional/acerca-de>