

GACETA ECONÓMICA

REVISTA DE LA FACULTAD DE ECONOMÍA
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ



20 21

LA ECONOMÍA PERUANA
EN EL BICENTENARIO
DE INDEPENDENCIA

Edición N° 28



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CENTRO DEL PERÚ
FACULTAD DE ECONOMÍA**

Av. Mariscal Castilla N°3009-4089
Ciudad Universitaria
Pabellón I, El Tambo - Huancayo

Decano

Dr. Víctor Cajahuanca Román

Comité Editorial

Dr. Víctor Cajahuanca Román
Mg. Marco Antonio Arroyo Yupanqui
Mg. Edgar Teófilo Gago Inga
Miguel Angel Apumayta Quijada
Jhordy Antony Bonilla De la Cruz
Gilline Daniela Cáceres Pérez
Nayeli Cerron Ramos
Denis Edinson Cochachi Pomalaza
Yina Carolina Hinostrroza Llulluy
Luis Anthony Machado Porta
Diana Mallqui Adriano
Violeta Herley Rally Barzola
Ronald Joel Ramos Cotrina

Asesor

Mg. Marco Antonio Arroyo Yupanqui

**Director de Extensión Cultural, Proyección Social
y Transferencia Tecnológica**

Mg. Edgar Teófilo Gago Inga

Edición y Publicación

Grupo Monovalente de Extensión Universitaria
y Proyección Social "Meraki"

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú
N° 2013-20285

ISSN 2311-4134

Las opiniones vertidas en esta revista son de exclusiva
responsabilidad de los autores

CONTENIDO

Desafíos del sector industrial Manufacturero Peruano al Bicentenario	04
<i>Mg. Fernando Huamán Arroyo ◀</i>	
Necesidad de estabilizar el Canon Minero en el Perú	07
<i>Mg. Miguel Campos Arias ◀</i>	
Mecanismo de transmisión de shocks en entorno de riesgo bancario	10
<i>Mg. Yuri V. Plasencia Lapa ◀</i>	
Fallas de mercado en la provisión de servicios educativos privados en el Perú	16
<i>Mg. Yoel Ríos Arroyo ◀</i>	
El management público	20
<i>Dr. Héctor Huamán Samaniego ◀</i>	
2do Foro de Desarrollo Económico Regional	23
<i>Trabajo de compilación - Grupo Meraki ◀</i>	
La desigualdad en la distribución de los ingresos monetarios para la Región Junín	27
<i>Dr. Jesús Chávez Villarroel ◀</i> <i>Econ. Renato Chávez Salvatierra ◀</i>	
Aplicación de TICs y posicionamiento estratégico en el sector comercio de la ciudad de Huancayo, 2019	31
<i>Mg. Edgar Teófilo Gago Inga ◀</i> <i>Mg. Germán, Ccencho Parí ◀</i>	
Ejecución de gastos de capital en gobiernos locales de la Provincia de Huancayo: 2008 - 2018	38
<i>Mg. Edgar César Salvatierra Colonio ◀</i>	
Factores relacionados al cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en estudiantes de la UNCP (2017-2018)	42
<i>Dra. María Elena Aliaga Guerra ◀</i> <i>Eco. Melchor Carlos Galván Ponce ◀</i> <i>MSc. Miguel Angel Huaranga Sánchez ◀</i> <i>Karen Elena Huaranga Aliaga. ◀</i>	

Presentación



 Dr. Víctor Cajahuanca Román

Decano de la Facultad de Economía

El Comité Editorial de la Revista la **GACETA ECONÓMICA** de la Facultad de Economía de la UNCP, entrega a la Comunidad Académica la edición N° 28 de la Revista titulada "**La Economía Peruana en el Bicentenario de Independencia**", fruto del trabajo y el compromiso de nuestros colaboradores.

En esta ocasión, agradecemos muy especialmente a los autores de cada uno de los artículos, por su esfuerzo, afán

de investigación y espíritu crítico vertidas con rigor académico y profesionalidad que llena de satisfacción a nuestra Facultad.

Igualmente, reconocemos el trabajo del Grupo monovalente de Proyección social "Meraki", quienes hicieron posible la publicación de la presente edición, pese a las circunstancias adversas que vive nuestro país.

En esta nueva entrega, nuestros dilectos lectores encontrarán temas muy variados tanto de carácter nacional y regional. En cuanto a los primeros se incluyen los siguientes temas: Desafíos del sector industrial Manufacturero Peruano al Bicentenario, Necesidad de estabilizar el Canon Minero en el Perú, Mecanismos de trasmisión de shocks en entorno de riesgo bancario, Fallas de mercado en la provisión de servicios educativos privados en el Perú, y El management público. En temas regionales se han considerado los siguientes artículos: Compilación sobre el Segundo Foro de Desarrollo Económico Regional, La desigualdad en la distribución de ingresos monetarios para la Región Junín, Aplicación de TICs y posicionamiento estratégico en el sector comercio de la ciudad de Huancayo, la Ejecución de gastos de capital en los gobiernos locales de la Provincia de Huancayo, y Factores relacionados al cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en estudiantes de la UNCP.

La publicación de esta revista, es una muestra del trabajo de docentes y estudiantes de la Facultad de Economía, quienes se encuentran comprometidos con la misión y visión de la UNCP.

**BICENTENARIO
PERÚ 2021**



 Mg. Fernando Huamán Arroyo

Resumen

Pese a que el sector manufacturero (también llamado industrial) es la actividad que tiene mayor participación en el PBI, con 15%, este no tiene la valoración adecuada por los gobiernos de turno; lo que se puede evidenciar en la gran cantidad de microempresas (95%) y su baja evolución hacia otros tamaños de empresa, aunado a las nulas políticas a largo plazo desde hace más de 30 años.

Es por ello que, a puertas del Bicentenario, este artículo pretende dar a conocer la relevancia que a la manufactura le corresponde, haciendo un breve diagnóstico del sector, así como un análisis de las principales políticas realizadas que puede evidenciar en mi paso laboral como profesional en el Ministerio de la Producción.

Diagnóstico del sector¹

Sin lugar a dudas, un sector poco valorado e impulsado es el sector manufacturero. La importancia de este sector, radica en su relación con todas las actividades económicas del país. Así, por ejemplo, el sector de alimentos y bebidas está ligado estrechamente a la producción agrícola, que tienen como principal destino el consumo interno y, en menor medida, las exportaciones a países vecinos; otro sector ligado a esta actividad es el de

Desafíos del Sector Industrial Manufacturero Peruano al Bicentenario

restaurantes y comidas preparadas. Del mismo modo, otro sector muy importante ligado a la manufactura es el sector textil, que otorga más de 500 mil puestos de trabajo directo anualmente. Otros sectores como la minería y el sector inmobiliario también están estrechamente vinculados, al dotar de materia prima para su producción.

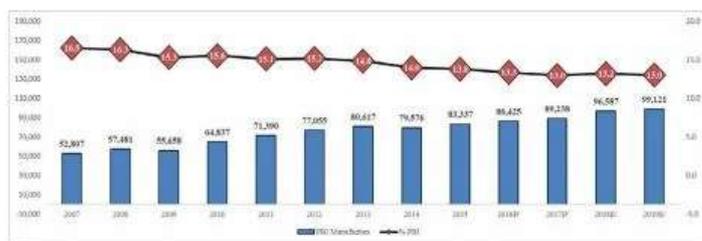
El sector manufacturero, dentro de las actividades económicas del país, tuvo una participación de 15% en promedio, en los últimos 20 años, siendo la actividad que mayor porcentaje de PBI representa.

Pese a ello y como puede observarse en la Ilustración N° 01, mientras que el monto total del sector se incrementa años tras año, su participación porcentual se reduce.

Se calcula que para el año 2019 este sector significó el 13.0% del PBI total de ese año, con 99 121 millones de soles. Siendo las principales actividades en ese año: la producción de alimentos y bebidas industrializadas, con 26 936 millones de soles; seguido por la refinación de petróleo, con 13 472 millones de soles; además de la fabricación de metales, con 9 956 millones de soles; así como el sector textil y confecciones, con 7 371 millones de soles.

¹ En este apartado, se presentan estadísticas con información del último año disponible en las entidades a las cuales se les solicitó esta información. Si bien no se considera el año 2020, que fue atípico por la pandemia, resulta importante ver las estadísticas, ya que nos dará un mayor panorama del sector.

Figura 1. PBI Manufactura (millones soles a precios corrientes) vs porcentaje de PBI



Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática
Elaboración propia

En relación a tejido empresarial², se evidencia un crecimiento empresarial sostenido, el cual, si se compara la cantidad registrada en 2007 (96 128 empresas) con lo registrado en el año 2019 (197 619) se observa un incremento de 206%. Pese a este incremento, no se tienen empresas manufactureras con periodos largos de vida, ya que el 95% del total de estas son microempresas, las cuales, generalmente no duran mucho tiempo en el mercado. En tanto, la participación de grandes empresas sobre el total es alrededor del 1%, tal es así que, en el año 2019, se registraron en este tipo de empresa solo 1 417.

Complementariamente, de un análisis realizado en el año 2017 sobre el indicador de transición de tamaño de empresas manufactureras³, que se presenta en el Cuadro N° 01, se pudo evidenciar que el 94.6% de microempresas que operaban en el año 2008 permanecieron en esa categoría en el año 2015, el 5% se volvieron pequeñas empresas, el 0.1% pasaron a ser medianas empresas y un 0.3% se convirtieron en grandes empresas.

Tabla 1
Matriz de Transición de empresas manufactureras 2008-2015

		2015				
		Total	Micro	Pequeña	Mediana	Gran
2008	Micro		94.6%	5.0%	0.1%	0.3%
	Pequeña		55.0%	38.2%	1.4%	5.4%
	Mediana		23.1%	15.4%	0.0%	61.5%
	Gran		50.0%	14.3%	14.3%	21.4%

Fuente: PRODUCE- SUNAT
Elaboración Propia

En relación a las pequeñas empresas que operaban en el año 2008, hacia el año 2015, el 55% bajaron su nivel a microempresas, el 38.2% permanecieron como pequeñas empresas, el 1.4% evolucionaron a mediana empresa y 5.4% se convirtieron en gran empresa.

Un caso peculiar son las medianas empresas, ya que, del total que operaba en el año 2008, ninguna permaneció en ese mismo nivel en el año 2015; sin embargo, el 23.1% pasaron a ser microempresas, el 15.4% pequeñas empresas y el 61.5% evolucionaron a grandes empresas.

Para el caso de las grandes empresas que operaban en el año 2008 al año 2015, el 50% redujeron su nivel a microempresa,

el 14.3% se convirtieron en pequeña empresa, el 14.3% descendieron a mediana empresa y solo el 21.4% se mantuvo como gran empresa.

Análisis de políticas industriales en el país

Previamente, debe quedar claro que, el uso de políticas industriales tiene como finalidad la intervención del gobierno para anticipar cambios estructurales y facilitar el desarrollo del sector industrial (manufacturero), eliminando obstáculos y corrigiendo fallas del mercado; este mecanismo, busca, además, elaborar medidas de desarrollo productivo a fin de ampliar la canasta exportadora de un país, con la finalidad de no depender solo del sector primario.

En el Perú, una de las principales políticas industriales desarrolladas se dio entre los años 60 y 70, con el programa denominado "Industrialización por Sustitución de Importaciones (ISI)", no obteniendo los objetivos esperados y dando como resultado la prevalencia de sectores basados en la explotación de recursos y no en la transformación de los mismos. Sin embargo, después de esa política industrial no hubo otra de tal magnitud, dejando olvidado por años a este sector y promoviendo pequeños programas, cuyo alcance no fue de forma universal.

Por otro lado, desde mi experiencia profesional en el Ministerio de la Producción, fui participe de cuatro gestiones ministeriales: desde Gladys Triveño, pasando por Piero Ghezzi, Bruno Giuffra y Pedro Olaechea.

En la gestión de Gladys Triveño (mayo 2012 a febrero 2014) se promovió la producción de pisco (creándose un Directorio Nacional de Pisco); asimismo, se creó el programa "Gamarra PRODUCE" y se impulsó el programa "Compras MYPERU".

El ingreso de Piero Ghezzi (febrero 2014 a julio 2016) dio cabida a una serie de programas de impulso al sector, como la implementación del Plan Nacional de Diversificación Productiva (PNDP), que tuvo tres ejes principales: i) Promocionar la diversificación Productiva, ii) Simplificación administrativa y iii) Expansión de la Productividad; además del impulso de empresas innovadoras con financiamiento de programas como Innávate Perú y Start Up. Adicionalmente, se crearon Mesas Ejecutivas Sectoriales, con la intervención de todos los actores productivos, incluyendo a representantes de todos los sectores involucrados.

Con Bruno Giuffra (julio 2016 a mayo 2017) se dejó de lado el PNDP, para dar impulso a Programas y Proyectos de Digitalización. Sin embargo, mantuvo programas exitosos como Innávate Perú, Start Up y dio un mayor impulso a los Centros de Desarrollo Empresarial y a los Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica (CITE).

Por último, en la gestión de Pedro Olaechea (mayo 2017 a enero 2018) el Ministerio lanzó el programa "Tu Empresa", que buscaba aumentar la productividad de las MYPE (formalización, acceso al crédito, digitalización) y dio, además, continuidad a los Proyectos de Digitalización.

² A fin de categorizar a las empresas según tamaño, se consideró lo indicado en la Ley N° 30056, que clasifica a las empresas en función a sus ventas anuales. Siendo así que, la microempresa tiene ventas hasta 150 UIT, la pequeña empresa es aquella con ventas superiores a 150 UIT hasta 1700 UIT; la mediana empresa es la que presenta ventas superiores a 1700 UIT hasta 2300 UIT y las grandes empresas son las que tienen más de 2300 UIT en ventas anuales.

³ El indicador de transición considera el análisis evolutivo de empresas que permanecen en el mercado durante todo el periodo de tiempo analizado. Evaluando, por ejemplo, qué tanto por ciento del total de microempresas que funcionaban en el año 2008 permanecen como microempresas en el año 2015. De igual manera, se evalúa qué tanto por ciento del total de microempresas que operaban en el año 2008 pasaron a ser mediana, pequeña o gran empresa al año 2015. Complementando este análisis con todos los tamaños de empresas.

Como pudo evidenciarse, en el transcurso de los años, si bien se implementaron programas, los cuales no tuvieron la continuidad deseada, tampoco se desarrollaron políticas industriales que doten de mayor tecnicismo a las empresas, otorgando apoyo a las mismas, por lo que el sector no se valoró en su real dimensión.

¿Cuáles son los desafíos del sector al Bicentenario?

En primer lugar, reconocer que el sector manufacturero, no solo es el principal sector económico del país por su contribución al PBI. Y a partir de ello, generar políticas adecuadas que busquen su fomento.

En segundo lugar, se debe impulsar las actividades manufactureras con potencial de crecimiento. Para conocer cuáles son estas actividades, el Ministerio de la Producción confió una consultoría, mediante el cual solicitó a expertos que señalen cuáles serían estas actividades. Para ello, mediante el uso de indicadores como: Exportaciones, Cadenas Productivas, Nivel de Complejidad de los Productos, Demanda Interna y Externa, se concluyó que las actividades manufactureras con mayor potencial en el país son: la agroindustria (industria alimentaria), industria de materiales, industria textil, industria química, el sector TICs y Software, así como la industria de maquinarias.

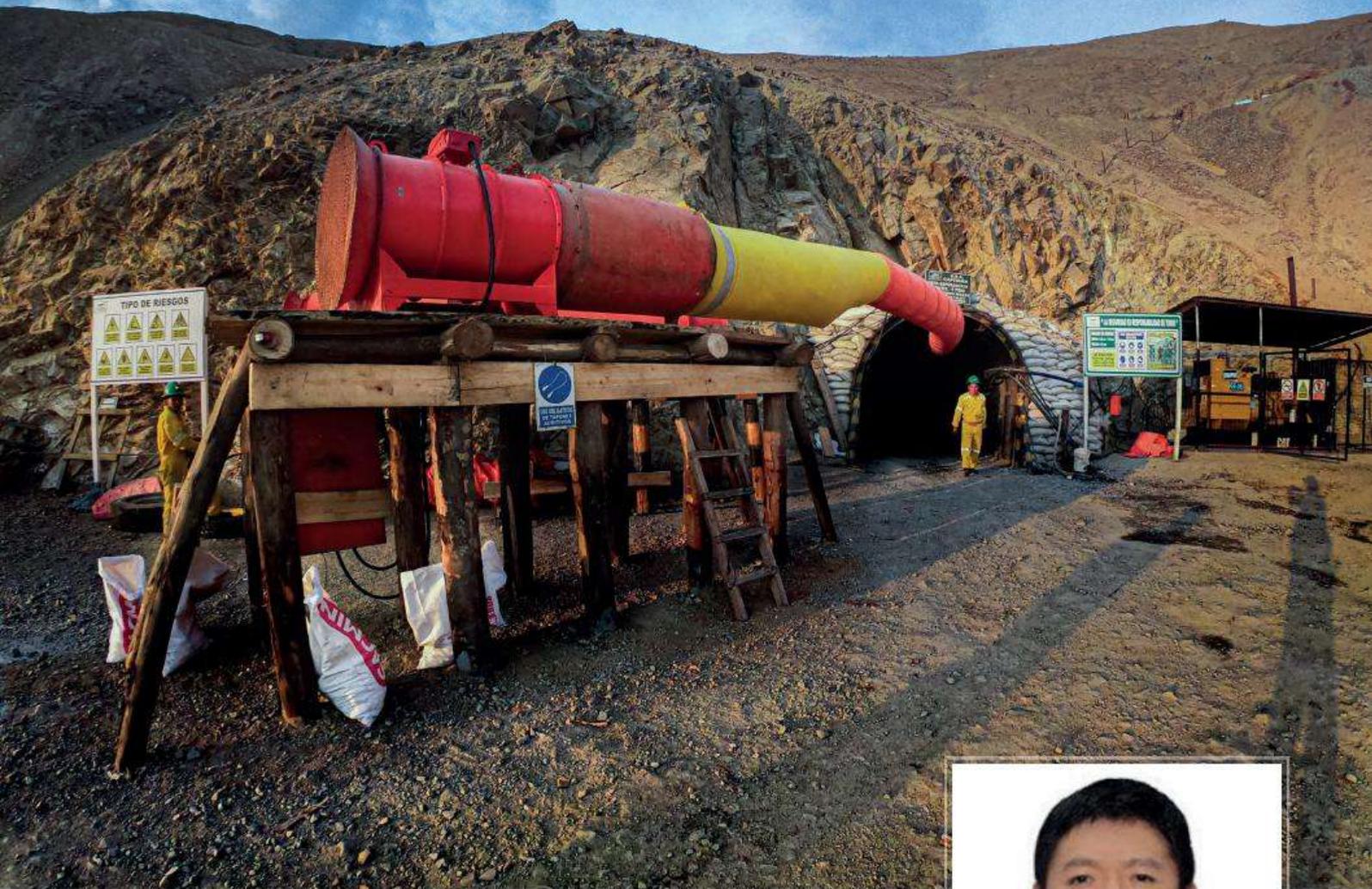
Para tal fin, debe dotarse de conocimientos no solo técnicos de producción, sino también de conocimientos de mercadeo y valorización, que permita a las empresas ser competitivas; además, se debe buscar la promoción de asociatividad y agrupamiento de empresas.

Un tercer punto muy importante es la implementación de cadenas de valor, que sostenga a estas industrias y las haga no solo más competitivas, sino también más eficientes, complementando acciones entre ellas.

Para finalizar, posiblemente el punto más importante es el desarrollo de investigaciones sectoriales, promoviendo la interconexión entre los programas, proyectos e incluso, políticas industriales y la academia, dentro de los cuales debe resaltar la universidad como centro de fomento de la investigación; considerando, para ello, el Rol de la Universidad, que en el artículo 3 de la Ley Universitaria señala que: "La universidad es una comunidad académica orientada a la investigación y a la docencia".

Inclusive, en el capítulo VI remarca que: "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".





Necesidad de Estabilizar el Canon Minero en el Perú



 Mg. Miguel Angel Campos Arias¹

Resumen

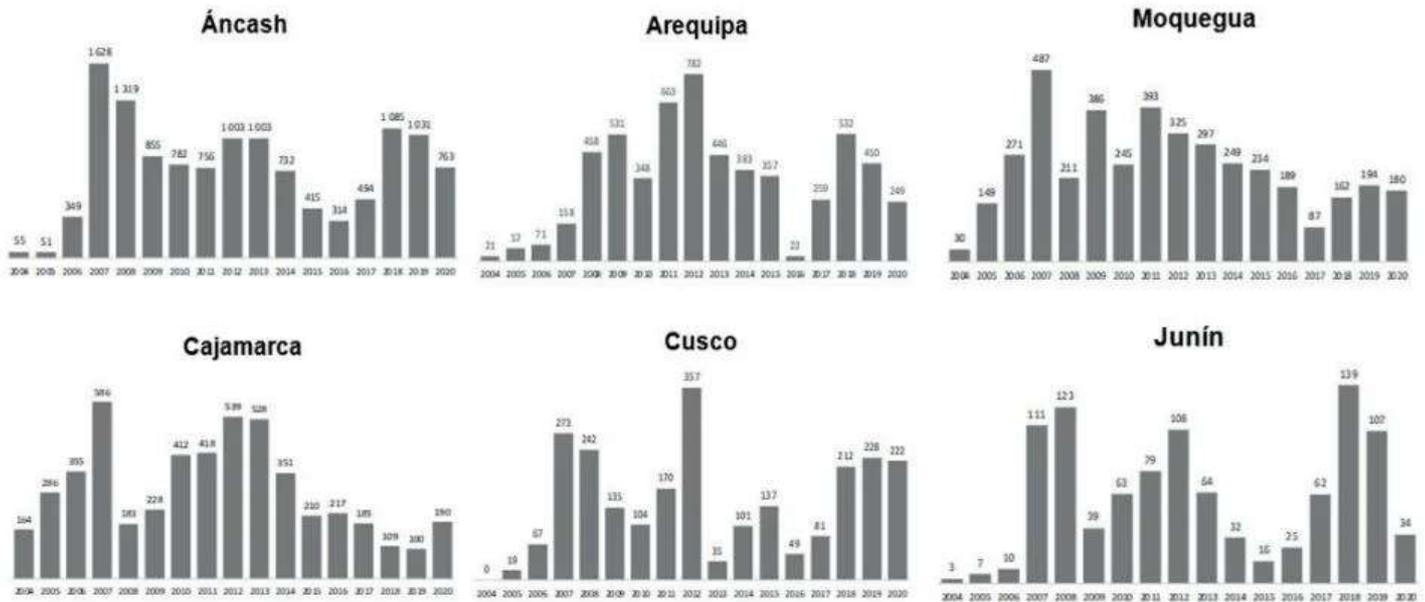
El presente artículo es una propuesta para implementar un "Fondo de Estabilización para el Canon Minero en el Perú", que evite la correlación directa entre la inversión pública de los gobiernos subnacionales (principalmente en las municipalidades que reciben el 75% del Canon Minero por ley) y el comportamiento de los precios de los minerales, vínculo que se corrobora mediante los resultados de un modelo econométrico de datos en panel. El fondo propuesto, permitiría generar ahorros en periodos con altos precios de los minerales (por encima de su nivel potencial), para ser gastados en periodos de bajos precios o cuando la economía así lo requiera (regla contra cíclica). Así mismo, se verifica el uso no eficiente del Canon Minero para el periodo 2009-2019.

Necesidad de un Fondo de Estabilización

El Canon Minero - 50% del Impuesto a la Renta que tributan las empresas mineras - se distribuye enteramente a los departamentos, provincias, distritos y Universidades Públicas donde se ubican los yacimientos mineros. Por las características del mercado, el resultado financiero de las mineras se ve fuertemente influenciado por el comportamiento del precio de los minerales (cobre, oro, plata, zinc, molibdeno y plomo, principalmente). De otro lado, por ley, el Canon Minero se destina en mayor proporción para la ejecución de inversiones públicas, convirtiéndose en fuente importante de recursos (ingresos) para la realización de obras públicas, principalmente en las municipalidades. Dada esta relación, se verifica la prociclicidad entre inversión pública local y el desempeño de los precios de los minerales, lo que justifica la necesidad de su estabilización.

¹ Las opiniones vertidas forman parte del trabajo de investigación "Fondo de Estabilización del Canon Minero en el Perú", sustentado y aprobado en la Pontificia Universidad Católica del Perú, y son de entera responsabilidad del autor.

Figura 1. Transferencias del Canon Minero, 2004-2021/ (Millones de soles)



1/ Monto autorizado.

Adaptado de: Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2020).

La propuesta se basa en lo observado en otros países con dependencia en la exportación de recursos naturales (petróleo, gas y minería), esencialmente toda vez que la administración de los ingresos fiscales que provienen de estas fuentes han sido un problema de política fiscal, que llevó al establecimiento de Fondos de Estabilización, para generar ahorros y ser utilizados en el futuro con fines de estabilización (Sugawara, 2014).

transferido, los saldos de balance del Canon Minero (dinero no gastado), las transferencias por el resto de recursos naturales que se recaudan (gas y petróleo mayormente), los saldos de balance del resto de recursos naturales (dinero no gastado), y variables complementarias que influyen en la inversión pública sub nacional como, cambio de autoridades locales (variable dummy) y el nivel de pobreza monetaria. Para los 22 departamentos que gozaron del Canon Minero entre 2009-2019, el modelo para las municipalidades distritales (1 546) y para todas las municipalidades distritales y provinciales (1 725), arroja resultados que se muestran en la siguiente tabla, revelando que las transferencias por Canon Minero, las transferencias por el resto de recursos naturales (gas, petróleo, etc) y los saldos de balance del resto de recursos naturales, fueron significativos ($p < 0,01$) para toda la muestra de municipalidades distritales y, con excepción de uno, para todo el conjunto de municipios.

Verificando la prociclicidad

Si bien el espíritu de la Ley del Canon buscaba que las transferencias se traduzcan en obras públicas, atendiendo las múltiples necesidades y el cierre de brechas en las zonas de extracción, no se consideró el efecto de la volatilidad del precio de los minerales, que se determina de manera exógena en el mercado internacional. Esta vinculación se verifica mediante un modelo de datos en panel como:

$$\log(invpb_pc_{dt}) = (X_{dt}) \cdot \phi + \varepsilon_{dt}$$

$$d = 1, \dots, 22$$

$$t = 2009, \dots, 2019$$

Donde, la variable independiente representa el logaritmo del gasto per cápita en inversión pública de los gobiernos locales (gasto devengado), teniendo como variables explicativas (expresados en logaritmos y en términos per cápita) al Canon Minero

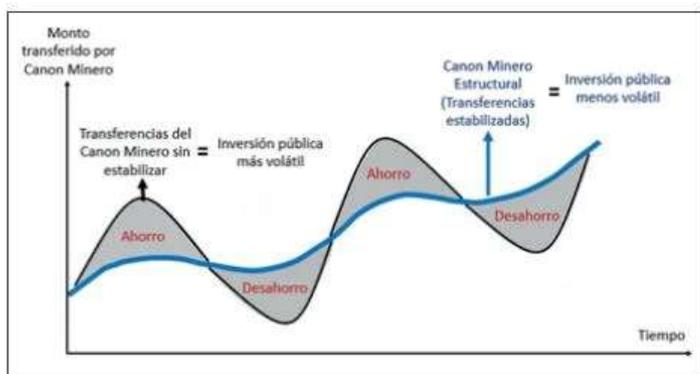
Tabla 1
Modelo sin Saldos de Balance por Canon Minero

Variable Dependiente: log(inversión pública per cápita)	Municipalidades Distritales	Municipalidades Distritales y Provinciales
Log (inversión pública per cápita del año previo)	0,3974 *** (0,0426)	0,3668 *** (0,0444)
Log (Transferencias por Canon Minero) ^{1/}	0,0327 *** (0,0105)	0,0237 *** (0,0097)
Log (Resto de las Transferencias por Canon, sobrecanon, regalías, focam, renta de aduanas y participaciones) ^{2/}	0,0713 *** (0,0272)	0,0774 ** (0,0281)
Log (Resto de Saldos de Balance por Canon, sobrecanon, regalías, Focam, renta de aduanas y participaciones) ^{3/}	0,1584 *** (0,0175)	0,1731 *** (0,0193)
Cambio de autoridades ^{4/}	-0,1766 *** (0,0199)	-0,1984 *** (0,0198)
Pobreza ^{5/}	-0,0083 *** (0,0022)	-0,0075 *** (0,0020)
Constante	2,7755 *** (0,2702)	2,9786 *** (0,2756)
Observaciones	213	213
Número de departamentos ^{6/}	22	22
N° Municipalidades Provinciales, en la muestra, al término de 2019	179	179
N° Municipalidades Distritales, en la muestra, al término de 2019	1 546	1 546
	*** $p < 0,01$; ** $p < 0,05$ y * $p < 0,10$	
1/ Las Transferencias por Canon Minero incluyen intereses. 2/ Excluye las Transferencias (incluido intereses) por Canon Minero. 3/ Excluye los Saldos de Balance por Canon Minero. 4/ Variable dummy, toma el valor de 1 en 2011, 2015 y 2019, y 0 en el resto. 5/ Tasa de pobreza monetaria. 6/ No considera Loreto y Ucayali, por no gozar del Canon Minero, además del Callao por limitada participación en el Canon Minero. Nota: Estimación con efectos fijos y asignación de pesos. Errores estándar entre paréntesis.		

Los saldos de balance del Canon Minero (dinero no gastado), de forma individual, resultó no ser significativo, y se explica por su baja correlación con el precio de los minerales. Así mismo, la variable que captura el cambio de autoridades locales resultó también ser determinante de las inversiones locales, verificándose ello en el bajo nivel de ejecución (devengado) que se observa al inicio de cada gestión municipal (proceso de aprendizaje).

Basándose en la metodología que emplea el MEF para el cálculo del Resultado Fiscal Estructural del Sector Público No Financiero, se propone la implementación de una regla similar para el cálculo de las transferencias estructurales del Canon Minero, siendo necesario para ello la previa implementación de un Fondo de Estabilización. El siguiente gráfico ilustra el mecanismo propuesto, donde la línea azul representa el nivel estructural o potencial del canon (variable no observable). Dado que el MEF ya emplea esta metodología, su cálculo y aplicación recaerá en esta institución.

Figura 2. Mecanismo de estabilización propuesto



Son varios los países, con dependencia en la extracción de recursos naturales, que utilizan como mecanismo de estabilización a los Fondos de Estabilización (sub división de los Fondos de Riqueza Soberana), con lo cual consiguen protegerse ante las volatilidades en el precio de las materias primas.

Uso no eficiente del Canon Minero

Finalmente, se debe señalar que no todo lo transferido por concepto de Canon Minero se llegó a gastar en su totalidad, debido a una multiplicidad de factores que van desde los institucionales y burocráticos, hasta la concepción errónea de su finalidad y presencia de actos de corrupción. En efecto, para el periodo de análisis, 2009-2019, se observa que en total se transfirieron por Canon Minero (ingreso) S/ 56,9 miles de millones, de los cuales se devengaron (gasto) S/ 37,2 miles de millones (65% del total). La diferencia es lo que se conoce como Saldo de Balance, sumando S/ 19,7 miles de millones (35% del total).

Tabla 2
Balance del Canon Minero 2009-2019
(Millones de soles)

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Ingresos por Canon Minero	6 948	5 734	5 780	7 751	6 464	4 952	3 596	3 129	3 061	4 814	4 653
Gastos por Canon Minero	4 444	4 411	3 546	5 182	4 812	3 623	1 944	1 852	1 607	2 911	2 907
* Inversión	3 776	3 748	2 743	4 210	4 007	3 072	1 499	1 388	1 200	2 279	2 146
* Gastos corrientes	360	452	488	748	609	434	300	358	278	365	454
* Otros gastos	308	210	315	225	196	117	144	105	130	267	307
Saldo No Gastado	2 504	1 323	2 234	2 568	1 653	1 329	1 653	1 277	1 453	1 904	1 746

Adaptado de: Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2020).

En todos los departamentos que gozan del Canon Minero, los Gobiernos Regionales dejaron de gastar el 48%, destinando a inversiones sólo el 37% de lo recibido; mientras que, en todos los municipios de estos departamentos, lo no gastado representó el 29% del total recibido, destinando a inversiones el 60%.

Figura 3. Balance del Canon Minero, por sub niveles de gobierno, 2009-2019 (Participación)



Adaptado de: Ministerio de Economía y Finanzas (MEF, 2020).

Estos resultados respaldan, una vez más, la necesidad de estabilizar las transferencias del Canon Minero, sin modificarse lo que por ley le corresponde a cada departamento, provincia, distrito y Universidad Estatal.

R

Referencia Bibliográfica

Borensztein, E., Piedrabuena, B., Ossowski, R., Mercer-Blackman, V., & Miller, S. (2013). *El manejo de los ingresos fiscales del cobre en Chile*. Santiago: Banco Interamericano de Desarrollo.

CAMPOS, M. (2020). *Fondo de Estabilización del Canon Minero en el Perú*. Pontificia Universidad Católica del Perú.

DIPRES. (2006). *Política de balance estructural. Resultados y desafíos tras seis años de aplicación en Chile*. Santiago: DIPRES-Dirección de Presupuestos del Ministerio de Hacienda-Chile.

Donet, R. (2019). *Minería y pobreza: relación entre el índice de pobreza y las transferencias por canon minero en el Perú*. Pontificia Universidad Católica de Chile.

Ghezzi, P., Mendoza, W., & Seminario, B. (2014). *Metodología de cálculo del Resultado Fiscal Estructural del Sector Público No Financiero*.

Lastra Chacon, J. (2017). *Perú: Factores determinantes de la Inversión Pública en los Gobiernos Locales, periodo 2008-2014*. Lima: PUCP.

MEF. (2012). *El Indicador de Balance Estructural*. Lima: Dirección General de Política Macroeconómica del Ministerio de Economía y Finanzas.

MEF. (2016). *Fondo de Estabilización Fiscal - Informe Anual 2016*. Lima: MEF

MEF. (2016). *Metodología para el cálculo de las Cuentas Estructurales*. Lima: MEF

MEF. (2020). *Consulta Amigable*.

Ouoba, Y. (2019). *Natural resources fund types and capital accumulation: A comparative analysis*.

Pebe Bernal, C., Radas Kovalchuk, N., & Torres Gómez, J. (2017). *Canon minero y ciclo político presupuestal en las municipalidades distritales del Perú, 2002-2011*. Revista de la CEPAL(Nº 123).

Sugawara, N. (Marzo de 2014). *From Volatility to Stability in Expenditure: Stabilization Funds in Resource-Rich Countries*. FMI.

Mecanismo de Transmisión de Shocks en Entorno de Riesgo Bancario



 Yuri V. Plasencia¹

Resumen

En el presente trabajo se estudia los shocks idiosincráticos y agregados cuyos orígenes pueden ser epidemiológicos como el COVID-19 y sus efectos en el sector real de la economía en presencia de default en las firmas no financieras y como esta dinámica afecta la fluctuación agregada de la economía, la realización de ambos shocks afectan la probabilidad de que las firmas no financieras caigan en default, esto a la vez afecta los ingresos de los bancos y las transferencias de utilidades de las firmas no financieras y bancos a las familias, generando menor consumo en relación a la producción, esto afectando las variables financieras como créditos y depósitos, generando un círculo vicioso en la economía.

1. Introducción

La principal contribución del presente trabajo a la literatura es que considera un modelo en el que en ausencia de default los agentes que obtienen préstamos pagan con certeza sus obligaciones. La fuente de no pago es la realización de shocks idiosincráticos, que son propios de cada proyecto o el shock agregado que afecta a todos, ocasionando que los ingresos de la producción sean menores a las obligaciones crediticias. Esta presentación contrasta de otros trabajos que considera restricciones del colateral (Kiyotaki & Moore, 1997; De Meza & Webb, 1987) donde el colateral se introduce tal que se asegura el pago de la deuda. Este trabajo se asemeja a la presentación de Bernanke, B., M. Gertler, & S. Gilchrist (1999), Pesaran & Xu (2011) en el sentido de la producción de las firmas no financieras, aunque este trabajo estudia shocks crediticios y Takamura (2013) en los beneficios de los bancos que enfrentan default en sus clientes.

El principal resultado del trabajo consiste que los bancos al asumir mayor riesgo al otorgar crédito (mayor λ_1) enfrentan mayor probabilidad de default de las firmas no financieras, esto ocasiona que los ingresos de las familias provenientes de las transferencias de utilidades disminuyan, ocasionando que el consumo disminuya en mayor proporción que el producto reduciendo el depósito y el crédito. Por otro lado, cuando los bancos aumentan el ratio depósitos/créditos toman más riesgo, pues enfrentan la posibilidad de caer en insolvencia, más depósitos es menos consumo como proporción del producto en la economía y modifica la relación crédito depósitos. Ante este escenario, la presencia de shocks en la economía podría agravar la situación, pues a mayor volatilidad de del shock agregado o idiosincrático aumenta la probabilidad de default, el cual hace que las transferencias tanto de las firmas no financieras a las familias sean negativas, pues aún la diferencia entre ingresos después de pago del salario es confiscado por los bancos agravando la situación de las familias, el cual se refleja en menor consumo/producto.

Los resultados teóricos que se generan es que a mayor incertidumbre en la economía menos producto, menos consumo y caída inmediata del empleo.

2. Importancia del Problema

Los bancos juegan un rol importante en conducir los shocks reales a la economía, por su labor de financiar nuevos proyectos, canalizando flujo monetario de los excedentes a los agentes deficitarios. Los bancos comerciales por su labor toman riesgos en el proceso de financiamiento de acuerdo a su estructura de capital, además de administrar el riesgo asumido por las firmas no financieras que obtienen préstamos. En este contexto, si asumen demasiado riesgo por alguna razón que pueda ser manejable en situación normal, esto puede salirse de control cuando se realiza algún shock que afecta el capital del banco y que causan default en el sector real de la economía, el papel de amplificador, reductor o neutral podría tener dinámica distinta en las fluctuaciones económicas, entender esta dinámica y medirlo permitiría responder preguntas claves de las fluctuaciones de corto y largo plazo, por ejemplo la reciente crisis financiera y la consecuente recesión en algunas economías como la Europea y Norteamericana.

Considerar el default en el modelo es importante, debido a que considera que las familias dueñas de las firmas no financieras y bancos reciben transferencias, si hay default reciben transferencia negativa (pierden el valor de sus acciones), al igual que los bancos no recuperan el crédito otorgado, esto genera menor ingreso a las familias reduciendo el consumo presente y ahorro para el siguiente periodo, esto genera menos recursos para el siguiente periodo, más tasa de interés de créditos y generando menor producción, modelar esta intuición permite explicar la generación de crisis, escasez de liquidez, predecir recesión, etc.

¹Universidad Nacional del Centro del Perú, yuplasencia@gmail.com



3. Metodología

3.1. El modelo

La economía está integrada por agentes que son propietarias del trabajo, además poseen acciones de bancos y firmas. Consumen el único bien producido por las firmas, destinan recursos a la compra de acciones en las firmas, los cuales financian con sus ingresos provenientes del trabajo y transferencias de las firmas y los bancos que realizan a sus stakeholders, la diferencia de sus ingresos y gastos depositan a los bancos como ahorro por los cuales reciben una tasa de interés de $r_{d,t}$ por cada unidad monetaria.

En concreto, el agente representativo elige consumo C_t , deciden cuanto trabajar H_t al salario de mercado W_t y ahorran para el siguiente periodo D_{t+1} , por el cual reciben una tasa de interés $r_{d,t}$ y transferencias de los bancos y las firmas no financieras por sus acciones, siendo su problema

$$\max_{C_t, H_t, D_{t+1}} \sum_{t=0}^{T-1} \beta^t U(C_t, H_t)$$

s.a.:

$$D_{t+1} = (1 + r_{d,t})D_t + W_t H_t - C_t - S_{1t} - S_{2t} + \Pi_{1t} + \Pi_{2t} \quad (1)$$

La función de utilidad $U(C_t, H_t) = \alpha \ln(C_t) - \ln(H_t)$ (2)

$$\mathcal{L} = E_0 \sum_{t=0}^{T-1} \left\{ \beta^t \alpha \ln(C_t) - \ln(H_t) + \lambda_t \left((1 + r_{d,t})D_t + W_t H_t - C_t - S_{1t} - S_{2t} + \Pi_{1t} + \Pi_{2t} - D_{t+1} \right) \right\}$$

C.P.O

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial C_t} = \frac{\alpha \beta^t}{C_t} - \lambda_t = 0 \quad (3)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial H_t} = -\frac{b \beta^t}{C_t} + \lambda_t W_t = 0 \quad (4)$$

$$\frac{\partial \mathcal{L}}{\partial D_{t+1}} = -\lambda_t + \lambda_{t+1} (1 + r_{d,t+1}) = 0 \quad (5)$$

De (3)

$$E_t \left[\frac{\beta C_t (1 + r_{d,t})}{C_{t+1}} \right] = 1 \quad (6)$$

De (4)

$$\frac{b C_t}{\alpha H_t} = W_t \quad (7)$$

3.2. La firma

Las firmas producen el único bien de la economía, cuyos inputs son capital K y horas de trabajo H , una proporción del capital total lo financian con crédito que lo obtienen de los bancos, sus proyectos son de un solo periodo, el nivel óptimo de trabajo y capital eligen antes de la realización de shocks idiosincrático y shock agregado. Enfrentan la tecnología

$$Y_{i,t} = A_{i,t} F(K_t, H_t) \quad (8)$$

La condición de Default: Cuando los ingresos de la firma después de pagar la remuneración del trabajo y el costo de oportunidad del capital financiado con recursos propios es menor al crédito y los intereses de este, estará en default. Debido a que los únicos ingresos de la firma es la producción, se encontrará en situación de insolvencia.

3.2.1. Bancos

Los bancos son los intermediarios financieros que financian los proyectos o ideas de negocio de las firmas con los depósitos que obtienen de las familias por los cuales paga interés $r_{d,t}$ y cobra una tasa de interés $r_{l,t}$ por cada unidad monetaria de préstamo que realiza.

3.2.2. Calibración

La tasa de interés de depósitos de estado estacionario es la tasa de interés promedio de certificado de depósitos: tasa del mercado secundario de EE.UU, certificados a 1, 3 y 6 meses, respectivamente disponible desde 1964 para el caso de 3 y 6 meses, y de 1966 para el certificado de 1 mes. Estas tasas se ha deflactado por la inflación medido por la variación porcentual del índice de precios al consumidor. La tasa de interés de depósito es el promedio ponderado de tasas de interés real anual de los 3 tipos de depósitos, $r_d = 1,63\%$ anual.

De acuerdo a la literatura (Mimir,2012; Hansen & Wright, 1992) fijaremos $\alpha = 0,36$. Para obtener los parámetros de tecnología, usamos el PIB real per cápita para el periodo 1985Q1 hasta 2013Q1, desestacionalizado por el filtro Hodrick-Prescott (1997) para datos trimestrales. El componente cíclico del PIB per cápita se usa como proxy de la innovación del shock agregado de la economía, de manera que σ_n es la desviación estándar del componente cíclico, $\sigma_n = 0,0116$. μ es el promedio de la tasa de crecimiento del PIB per cápita real en logaritmos, es 0.0014 y el coeficiente autorregresivo en el shock común ρ es calculado como el coeficiente autoregresivo de la tasa de crecimiento del PIB per cápita, el valor encontrado es 0,896.

El ratio de apalancamiento de las firmas no financieras se obtiene de la cuenta financiera de los Estados Unidos, conocido como Z.1, el capítulo flujo de fondos y hoja de balance, la tabla L.102 que es en niveles de corporaciones no financieras.

Para el patrimonio se toma la fila 37, en tanto que para créditos las líneas 26 y 39. Con estos datos, el ratio de apalancamiento es 1.49 (promedio entre 1985Q1 y 2013 Q1), este valor implica que la proporción del capital financiado con crédito es $\lambda_1 = 0,325$. El ratio de depósitos sobre créditos ($\lambda_2 = D/L$) de los bancos se obtiene dividiendo los campos B1001NCBAM y B1058NCBAM (B1001NCBAM/B1058NCBAM) de la tabla H.8 que corresponde a créditos bancarios y depósitos bancarios de todos los bancos comerciales que operan en Estados Unidos de América entre el periodo 1985Q1 a 2013Q1, obteniendo $\lambda_2 = 0,817$.

Tabla 1
Parámetros Calibrados

Descripción	Parámetro	Valor	Fuente
Preferencia			
Factor de descuento Trimetral	β	0.9840	Data US
Proceso de Shocks			
Media de Shocks	μ	0.0014	Data US
Persistencia de FPT	ρ	0.8960	Data US
Desviación estándar de shocks agregado	σ_n	0.0116	Data US
Desviación estándar de shocks idiosincrático	σ_e	0.7995	Data US
Producción			
Porcentaje del capital en la producción	α	0.3600	Mimir (2012); Hansen & Wright (1992)
Intermediación Financiera			
Ratio de apalancamiento de firmas no Fin.	g_1	0.494	Data US
Ratio de apalancamiento de firmas Fin.	g_2	4.4645	Data US
Crédito como porcentaje de capital	λ_1	0.325	Data US
Ratio Depósitos sobre Créditos	λ_2	0.8170	Data US

La desviación estándar del shock idiosincrático es aquel que maximiza la función de verosimilitud simulada de la función probit que replica la tasa de default de 3.7 % y recupera los parámetros del modelo. La desviación estándar σ_e calculada es 0,7658. Por otro lado, el ratio $b/c = 2,6$ en la ecuación 3.27 se ha estimado tal que el trabajo en unidades eficientes H_t sea normalizado a 1.

La sola realización de los shocks en estudio no es suficiente para explicar la reciente crisis económica, pues los shocks son factores agravantes en la fluctuación agregada, estos shocks pueden ser la conducta de los agentes económicos como la regulación, políticas sociales, apetito por el riesgo de las firmas, entre otras que pueden causar fluctuación en la economía.

En ese sentido, se estudia los cambios en el grado de apalancamiento de las firmas no financieras como proxy del riesgo de sus clientes que toma los bancos y los cambios en el apalancamiento de los bancos como proxy del riesgo que asumen los bancos al momento de financiar un crédito.

El apalancamiento financiero indica la deuda de la firma como el número de veces del patrimonio con el que se

está financiando los proyectos en lugar de patrimonio, por ello una medición del apalancamiento financiero es un instrumento que permite determinar si una firma podría caer en default (Ross; Westerfield & Jaffe, 2003). A más deuda es más difícil que la firma cumpla con sus obligaciones, aumentando la probabilidad de insolvencia y desastre financiero.

Se observa en la Tabla 2 que con un apalancamiento de 0.494 (situación real para Estados Unidos), la probabilidad de default es 3.74 %, si el apalancamiento aumentara a 0.4, la probabilidad de default es 4.13 %, el ratio C/Y aumenta a 0.664. Intuitivamente, si las firmas no financieras aumentan el financiamiento del capital con mas deuda, la probabilidad de que caigan en default aumenta.

Pero si el apalancamiento de las firmas no sufre variación importante y los bancos aumentan el ratio D/L , el financiamiento de los créditos con depósitos del público disminuye al igual que el ratio consumo/producto, pero disminuye el ratio crédito/depósitos por aumento de depósitos en mayor proporción que los créditos.

Esto implica que cuando las familias no conocen como es la situación financiera de los bancos, aumentan sus

depósitos reduciendo su consumo, este problema de asimetría de información enfrenta un riesgo, ante shocks en la economía como se vió en la Tabla 3, el consumo puede caer aún más, aumentando el default y de esta forma menos producción en la economía generando un círculo vicioso que podría generar crisis económica.

Tabla 2
Estado Estacionario: cambios en grado de apalancamiento

Parámetros	λ			λ		
	0.2000	0.325	0.4000	0.7000	0.8170	0.9000
H	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
S*	0.249	0.149	0.117	0.084	0.149	0.268
S*	0.011	0.013	0.014	0.012	0.013	0.013
D	0.051	0.059	0.064	0.028	0.059	0.116
K	0.311	0.221	0.195	0.125	0.221	0.397
L	0.062	0.072	0.078	0.041	0.072	0.129
Y	0.736	0.614	0.581	0.420	0.614	0.923
C	0.425	0.393	0.386	0.295	0.393	0.526
W	1.309	1.030	0.935	1.030	1.030	1.030
r*	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004
r*	0.012	0.014	0.015	0.014	0.014	0.014
p	0.0337	0.0374	0.0413	0.0374	0.0374	0.0374
CT	0.577	0.640	0.664	0.702	0.640	0.570
LT	1.224	1.224	1.224	1.429	1.224	1.111
KT	0.423	0.360	0.336	0.298	0.360	0.430
R TR	0.992	0.991	0.990	0.991	0.991	0.991
LT	0.085	0.117	0.134	0.097	0.117	0.140
DT	0.069	0.096	0.110	0.068	0.096	0.126

Debido a que en este trabajo se estudia el efecto del riesgo que asumen los bancos, se analiza la volatilidad de los shocks en los valores de estado estacionario. El ratio consumo - producto consumo producto (C/Y) de datos reales para Estados Unidos en el periodo 1985Q1 - 2013Q1 es 0.69, el modelo predice 0.64 el cual se puede observar en el cuadro 3 Estado Estacionario: cambios en desviación estándar de shockstable.caption.4 para $\sigma_n = 0,0116$ y $\sigma_\varepsilon = 0,7658$. Una reducción de la desviación estándar del shock agregado de 0.0116 a 0.0012 disminuye el ratio consumo/producto a 0.641, reduce la probabilidad de default de 0.0374 a 0.0370 del mismo modo disminuye ligeramente el ratio K/Y de 0.36 a 0.359; análogamente, una aumento en la desviación estándar del shock agregado, cambia los ratios y el default en sentido contrario.

Un aumento en la volatilidad del shock idiosincrático reduce el ratio C/Y de estado estacionario, pero aumenta la probabilidad de default₂ de 0.0374 a 0.0549.

En general un aumento de la volatilidad del shock idiosincrático y shock agregado tienden a aumentar el estado estacionario de las variables, y disminuyen el ratio C/Y. Este último es consistente con la intuición de que aumento en la volatilidad de shocks hace que aumente el default, el cual afecta el consumo agregado en relación al producto.

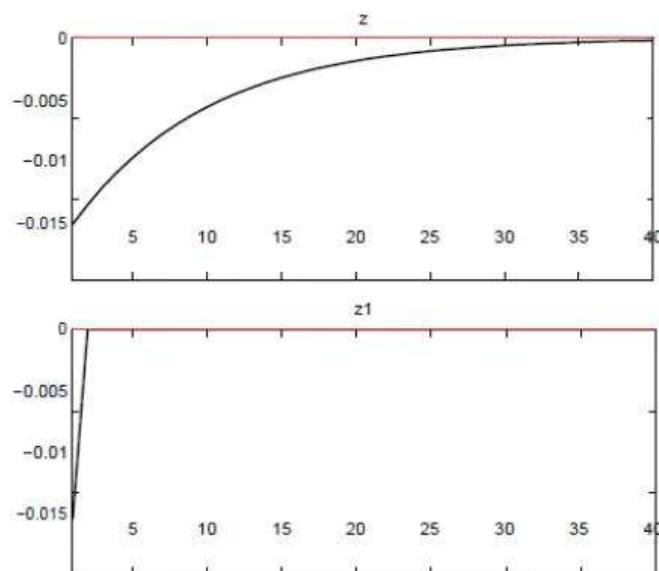
Tabla 3
Estado Estacionario: cambios en desviación estándar de shocks

Parámetros	σ			σ		
	0.0012	0.0116	0.1160	0.7355	0.7658	0.8371
H	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000	1.000
S*	0.130	0.149	0.172	0.117	0.149	0.302
S*	0.011	0.013	0.015	0.010	0.013	0.027
D	0.051	0.059	0.068	0.046	0.059	0.119
K	0.193	0.221	0.255	0.173	0.221	0.448
L	0.063	0.072	0.083	0.056	0.072	0.146
Y	0.538	0.614	0.692	0.515	0.614	1.054
C	0.345	0.393	0.438	0.341	0.393	0.606
W	0.912	1.030	1.106	1.010	1.030	1.125
r*	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004	0.004
r*	0.014	0.014	0.014	0.012	0.014	0.021
p	0.0370	0.0374	0.0395	0.0331	0.0374	0.0549
CT	0.641	0.640	0.632	0.663	0.640	0.575
LT	1.224	1.224	1.224	1.224	1.224	1.224
KT	0.359	0.360	0.368	0.337	0.360	0.425
R TR	0.991	0.991	0.990	0.992	0.991	0.984
LT	0.117	0.117	0.119	0.109	0.117	0.138
DT	0.095	0.096	0.098	0.089	0.096	0.113

4. Resultados del Ejercicio

Dado que el shock agregado sigue un proceso autorregresivo de orden 1, este permanece en mas de un periodo, mientras que el shock idiosincrático solo es de un periodo como se observa en la figura 1.

Figura 1. Shock Agregado e Idiosincrático



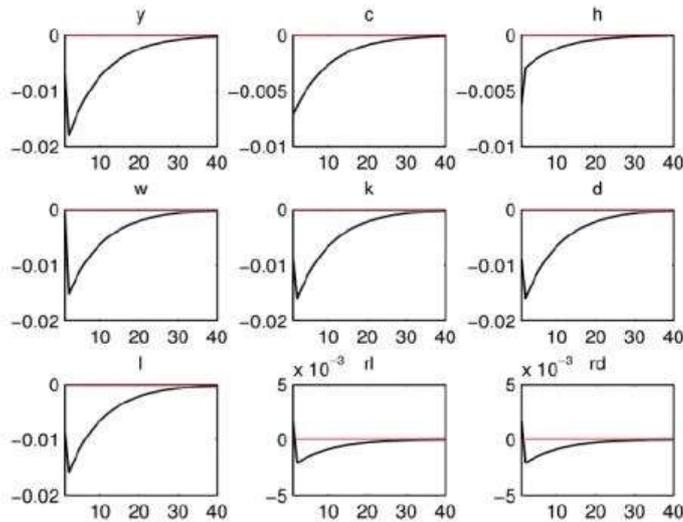
4.1. Efectos de la Volatilidad de Shock Agregado

Se considera el efecto de un shock negativo. Como se observa en la figura 2, el impulso respuesta de un shock agregado negativo tiene impacto en alrededor de 0.05 % en el crédito.

Una reducción en el crédito afecta al capital, además como se planteó, el crédito también es financiado con depósitos, una reducción en depósitos e impacto directo del shock en el crédito reduce este, el cual a su vez reduce el producto en 0.02 %. Un menor producto implica menor consumo en la economía, pero la reducción en este último es en menor magnitud.

Una reducción en los fondos disponibles del público tiene un aumento inmediato (casi instantáneo) en la tasa de interés de ahorros, pero disminuyen rápidamente, este último es consistente con lo observado posterior a 2008, pues la tasa de interés real promedio incluso es menor al observado en el año 2007. Este resultado confirma lo ocurrido en la realidad y contradice los resultados de Pesarán & Xu (2011). La tasa de interés de crédito responde a la tasa de interés de ahorro.

Figura 2. Shock Agregado: Shock negativo de 1% por trimestre



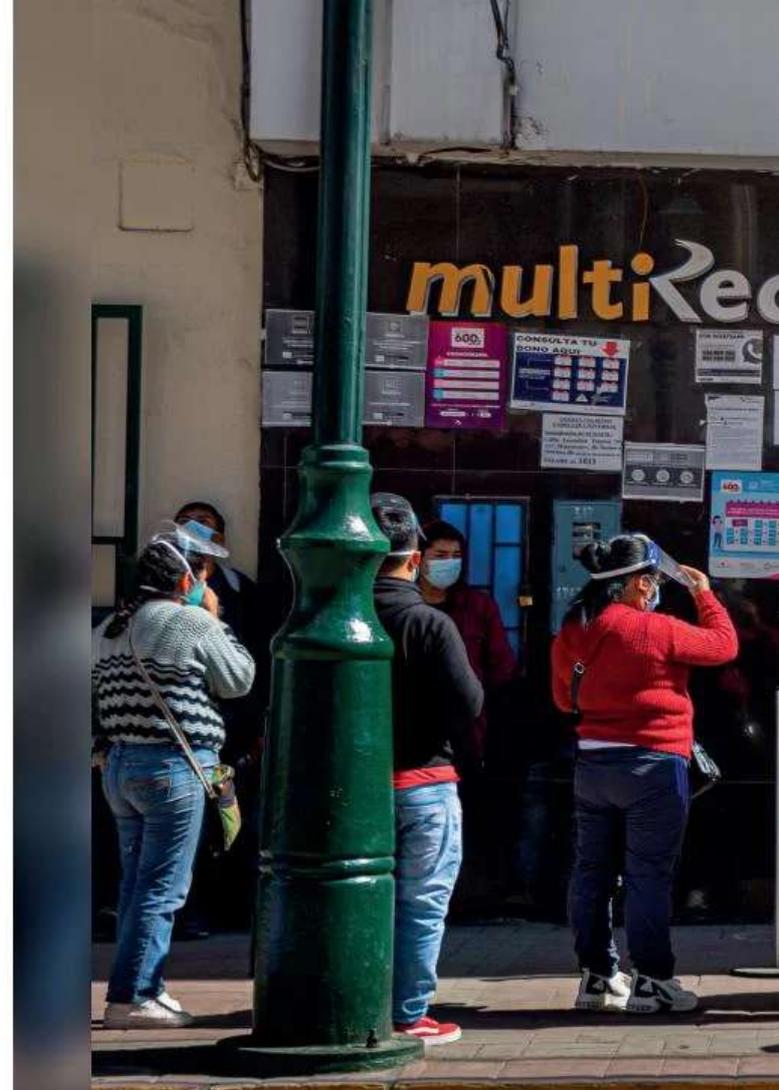
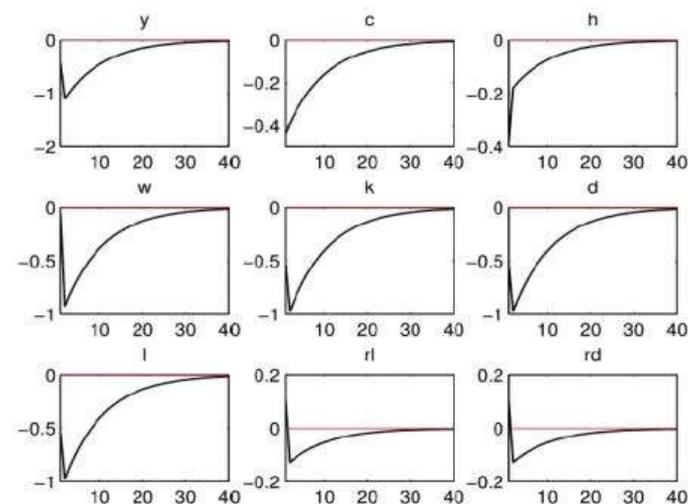
4.2. Efectos de la Volatilidad de Shock Idiosincrático

El shock idiosincrático es propio de cada proyecto, está afecta de manera heterogénea a las firmas, en el agregado presenta signos similares en el impacto, pero en mayor magnitud. Así, el shock negativo reduce crédito en 1 %, el cual se traslada en la misma magnitud al capital, y este afecta el producto, este último se reduce en mas del 1 %.

El shock negativo también genera un aumento inmediato en la tasa de interés activa, seguida de una reducción fuerte de alrededor de 0.16 % y se recupera rápidamente.

El trabajo cae cerca de 0.4 %, pero se recupera rápidamente en el corto plazo, pero en menor magnitud persiste.

Figura 3. Shock Idiosincrático: Shock negativo de 1% por trimestre



5. Discusión de la Literatura

El modelo desarrollado en este trabajo intenta acercarse a lo que en la economía real observamos, las familias son dueñas de los bancos y de las firmas, si las firmas caen en default, la pérdida lo asumen las familias, las firmas trabajan para pagar el crédito y sus intereses a diferencia de Pesarán & Xu (2011) que solo paga intereses. El resultado del impulso respuesta del shock de productividad agregada es parecido a los resultados obtenidos en Takamura (2013). Los shocks en el largo plazo es hump shaped (véanse las figuras 2 y 3), este resultado sugiere que los shocks solamente no podrían generar recesión, los resultados económicos se agravan cuando los bancos toman mas riesgo y dado que han tomado riesgo la realización shocks idiosincráticos o agregados afecta los resultados, de esta forma este trabajo discrepa con los resultados encontrados por Mimir (2012).

6. Conclusiones

Este trabajo desarrolla un modelo analítico para analizar la relación entre la volatilidad de shocks, el default y la toma de riesgo por parte de los bancos con la fluctuación agregada (economía real). Presento la modelación del default en firmas no financieras, y como este afecta el precio del crédito y su efecto en el sector bancario, además se rompe el esquema de crédito igual a depósitos como se ha tratado hasta ahora en la literatura, y se



propone que el crédito es mayor al depósito dado que los bancos el crédito lo financian con depósitos del sector público y recursos provenientes de sus accionistas.

Los shocks idiosincráticos tienen más afecto que los shocks agregados en las variables reales de la economía, esto por que la volatilidad del shock idiosincrático medido por la desviación estándar es mayor (0.76) a la desviación estándar del shock agregado (0.0116).

La presentación del trabajo es nuevo en la forma como se integra la simulación usualmente usada en microeconomía con calibración, pues la estimación y la calibración aún son considerados como métodos sustitutos y en este trabajo se presenta como complementarios.

La toma de riesgo del banco medido por el grado de apalancamiento es exógeno en este trabajo, el cual deja un espacio para poder extender endogeneizando el apalancamiento incorporando shocks en el apalancamiento el cual haría variable la relación capital-crédito y depósitos - crédito.



Referencia Bibliográfica

- BERNANKE, B., M. GERTLER, AND S. GILCHRIST (1999), *The Financial Accelerator in a Quantitative Business Cycle Framework in Handbook of Macroeconomics 1 (C)*: 1341 - 1393.
- CHUMACERO, R. AND LANGONI, P. (2001), *Riesgo, Tamaño y Concentración en el Sistema Bancario Chileno* *Economía Chilena* 4 (1): 25 - 34.
- COYLE, B. (2006), *Capital Structuring* Fitzroy Dearborn Publishers Chicago and London Library Edition.
- FREIXAS, X., AND J. CH. ROCHET. (2008), *Microeconomics of Banking* The MIT Press, 55 Hayward Street, Cambridge, MA 02142.
- KIYOTAKI, N. & MOORE, J. (1997), *Credit Cycles* *Journal of Political Economy* 105 (2): 211 - 248.
- KIYOTAKI, N. (2011), *A Perspective on Modern Business Cycle Theory* *Economic Quarterly* 97 (3): 195 - 208.
- KYDLAND, F. & E. PRESCOTT (1982), *Time to Build and Aggregate Fluctuations* *Econometrica* 50 (6): 1345 - 1370.
- LONG, J. & CH. PLOSSER (1983), *Real Business Cycle* *Journal of Political Economy* 91 (1): 39 - 69.
- DE MEZA, D. AND WEBB, D. (1987), *Too Much Investment: A Problem of Asymmetric Information* *The Quarterly Journal of Economics* 102 (2): 281 - 292.
- MIMIR, Y. (2012), *Financial intermediaries, credit Shocks and business cycles* MPRA 25 (39648). [11] AKAMURA, T. (2013), *A General Equilibrium Model with Banks and Default on Loans* Bank of Canada Working Papers (3).
- ROSS; WESTERFIELD AND JAFFE (2003), *Corporate Finance* McGraw - Hill Primis 1: 1 - 877. [13] TIGLITZ, J. AND WEISS, A. (1981), *Credit Rationing in Markets with Imperfect Information* *The American Economic Review* 71 (3): 393 - 410.

Fallas de Mercado en la Provisión de Servicios Educativos Privados en el Perú



 Yoel Ríos Arroyo

El 13 de mayo de este año, el Congreso de la República ha aprobado la Autógrafa de la “Ley que establece medidas para asegurar la continuidad de los estudios en las instituciones educativas públicas y privadas de las etapas de educación básica y superior, en situación de emergencia, catástrofe o grave circunstancia que afecte la vida de la nación”, la cual ha sido objeto de críticas por parte del Indecopi, el MEF, el Minedu y los gestores de las escuelas privadas, debido a que supuestamente se estaría estableciendo una regulación de las pensiones educativas, a pesar que solo se trata de normas excepcionales aplicables en casos de emergencia.

Lo interesante de esta iniciativa legislativa, es que motiva el interés por la problemática de la educación básica privada en el Perú, la cual usualmente suele ser considerado como un problema menor respecto a las grandes deficiencias de la educación pública. En efecto, en el Perú, la provisión privada de la educación básica no suele estar dentro de las prioridades del Estado, dado que se asume que esta se realiza en condiciones de calidad superiores a la educación pública.

Al respecto, las labores de control y supervisión de las escuelas privadas son realizadas de manera compartida por el Minedu y el Indecopi. En el caso del Minedu, su capacidad de supervisión es bastante limitada, principalmente por la falta de información.

Este artículo plantea la necesidad de desarrollar una regulación orientada a la protección y defensa de las familias que contratan servicios educativos privados, a fin de poder enfrentar las fallas de mercado existentes en la educación privada. Se destaca que este mercado se caracteriza por tener diversas fallas de mercado, tal como los costos de cambio y la asimetría de información en relación con la calidad del servicio educativo, ello debido a que la educación es un bien de creencia.



Como lo indicó Balarin et al. (2018, p. 52):

“El Minedu no centraliza la información sobre el sector privado, y los documentos que se requieren para otorgar licencias se encuentran, en papel, desperdigados en las diferentes UGEL del país. Así, por ejemplo, hasta el año 2012 (cuando se crea el SIAGIE) no se contaba con información sobre el estado de las licencias de las escuelas privadas, el número de alumnos y de maestros que había en cada una de ellas, cuántas quejas surgían, el monto de la pensión y de la matrícula, si el estatus de las escuelas era con o sin fines de lucro, etc. Esto dificulta la gestión de las autoridades del sector.”

En el caso del Indecopi, sus acciones de fiscalización se desarrollan en el marco del cumplimiento de las normas generales de protección del consumidor y la promoción de la libre competencia. Cabe señalar que el Indecopi implementa una regulación ex post, es decir se inicia partir de la denuncia de los afectados.

En retrospectiva, desde que en el Perú se optó por promover la educación privada como una manera de reducir la presión sobre el sistema educativo público, el Estado ha avanzado poco en el desarrollo de un esquema regulatorio en este mercado. A diferencia de otros sectores, donde, además de existir el ministerio del sector, se ha conformado un regulador especializado en dictar normas y supervisar la provisión de servicios públicos, por ejemplo, en telecomunicaciones el Osiptel, en energía el Osinergmin, en transporte el Ositran, etc.; en el sector educación, no existe una autoridad reguladora independiente del Minedu.

En efecto, en el sector de educación, la regulación se encontraría manejada a nivel de la Dirección General de

Calidad de la Gestión Escolar -DIGG), y a la supervisión a cargo de la Oficina de Supervisión de Servicios Educativos (OSSE) y de las Áreas de Supervisión y Gestión de Servicio Educativo (ASGESE); en ambos casos, se trataría de unidades administrativas supeditadas al Minedu, sin autonomía para desarrollar una política regulatoria autónoma. Esta situación ha implicado que, como dice, Balarin et al (2018, p. 54), haya habido muy pocas normas que se cumplan en las escuelas privadas y muy pocas escuelas que se supervisan y sancionan.

En este contexto, resulta pertinente preguntarse acerca de las causas por las que el Estado no ha logrado consolidar un mercado de educación privada, y en cambio ha generado un mercado con mucha informalidad, problemas de calidad y con pocas garantías de brindar la educación que se merecen los niños y los jóvenes. Desde el punto de vista económico, la causa de este problema estaría en la supuesta existencia de competencia en el mercado de la educación privada.

Al respecto, se asume, a priori, que las escuelas privadas compiten entre sí, y que, en ese proceso, las familias tienen la capacidad de influir en la calidad de la educación. Esta percepción se refuerza con la existencia de una gran cantidad de escuelas en todo en el país, y con la fácil y entrada de nuevos ofertantes. No obstante, esta visión es demasiado simplista, dado que en el mercado de la educación privada existen muchas fallas que impiden un funcionamiento competitivo, y que, por tanto, no garantizan una provisión eficiente del servicio.

Como lo enseña la teoría microeconómica, una falla de mercado no es solo la existencia de un monopolio o de un proveedor con poder de mercado, también es la presencia de asimetrías de información, costos de cambio, externalidades, etc. Cada tipo de falla de mercado genera una distorsión en los niveles de precios, la calidad del servicio o bien y, en el comportamiento de las empresas hacia sus consumidores. En la teoría regulatoria, las fallas de mercado requieren ser estudiada y analizadas con la finalidad de diseñar políticas orientadas a mitigarlas, y así, procurar que el mercado funcione de manera más competitiva.

En relación con las fallas de mercado, Balarin et al. (2018, p. 54) han realizado un primer acercamiento a este tema, detallando un conjunto de fallas de mercado que existen en el mercado de educación privada. Por ejemplo, estos autores han destacado que los padres de familia no suelen elegir una escuela de manera racional, y que frecuentemente suelen guiarse por consideraciones prácticas (como la distancia entre el hogar y la escuela) o de naturaleza idiosincrática.

Asimismo, la información disponible sobre las características del servicio educativo no suele estar disponibles para facilitar el proceso de elección, incluso en las pocas escuelas privadas que sí disponen de una página web. Por ello, muchas familias eligen una escuela en función de las recomendaciones de su círculo familiar o amical más cercano, método de búsqueda que no garantiza la existencia de criterios directamente relacionados con la calidad pedagógica, sino que podrían vincularse a otros aspectos, tal como el estatus social. En el cuadro siguiente se reporta una lista de fallas de mercado identificadas por estos autores:



Tabla 1
Fallas de los mercados educativos

1.	Las decisiones de las familias no se basan necesariamente en consideraciones sobre la calidad (racionalidad acotada).
2.	Dificultades para la decodificación de la información: las decisiones educativas de las familias están mediadas por su capital social y cultural, y la información está distribuida asimétricamente.
3.	La competencia genera incentivos para que las escuelas seleccionen estudiantes con mejor perfil de rendimiento.
4.	Las familias, en su búsqueda de estatus, se autoseleccionan, generando procesos de exclusión.
5.	Existencia de externalidades en el proceso educativo: los resultados del servicio educativo no dependen solo del proveedor sino también de los efectos de pares, características de las familias, perfil del estudiante, peligroso en un sistema educativo segregado.
6.	La frecuencia de las transacciones dentro del mercado educativo es mucho más esporádica que en otros servicios (<i>switching costs</i>).
7.	La calidad del servicio educativo es difícil de observar o medir.
8.	La entrada y salida de los agentes no es libre, tiene fricciones.
9.	El problema del "fin de lucro" en las escuelas.

Fuente: Balarin et al. (2018, p. 19)

Con respecto a los costos de cambio (*switching costs*), estos se definen como los costos que tienen que asumir los consumidores para dejar a su proveedor y elegir uno nuevo. En los mercados más competitivos estos costos son muy bajos, por lo que los consumidores solo tienen que observar el precio y la calidad de los competidores y elegir al proveedor más adecuado, dada su restricción presupuestal. En cambio, en los mercados menos competitivos, el consumidor tiene que comparar el precio de su proveedor original respecto al precio de los otros proveedores sumado el costo de cambio. La literatura económica ha

conceptualizado de diversas maneras estos costos de cambio, los cuales también pueden ser concebidos como costos de aprendizaje, costos de transacción, costos artificiales impuestos por los proveedores, tal como los descuentos por compra repetida (Klemperer, 1985, p. 375). Una primera consecuencia de la existencia de costos de cambio es que el mercado se segmenta en sub-mercados (Klemperer, 1985, p. 377), con empresas que se comportan como un monopolio dentro de su segmento o zona, debido a que tienen una demanda cautiva. Este problema se verifica en el caso de las escuelas privadas, dado que no suele ser fácil para los padres de familia encontrar vacantes, identificar una escuela mejor que aquella que quieren dejar. Incluso, resulta poco recomendable que un alumno se cambie de escuela más de una vez durante un año escolar, por lo que es probable que los padres de familia tengan que conformarse con la decisión inicialmente adoptada, antes que generar a sus hijos una afectación en su proceso de aprendizaje.

Otro aspecto que influye en el desempeño en el mercado de educación privada es la naturaleza misma de este servicio, el cual puede clasificarse como un bien de creencia. En economía, se suele distinguir entre bienes de búsqueda, bienes de experiencia y bienes de creencia. En el caso de los bienes de búsqueda, las dificultades que enfrenta el consumidor para conocer la calidad del servicio dependen de su capacidad para buscar información. En este caso, los consumidores más sofisticados son los que hacen mejores elecciones. En cambio, en el caso de los



bienes de experiencia, la capacidad para formarse un juicio respecto a la calidad solo puede darse luego la compra o contratación del servicio, por lo que eventualmente el consumidor puede cometer errores.

En el caso de los bienes de creencia, la experiencia no brinda información acerca de la calidad de servicio, ello debido a que el consumidor no tiene la capacidad para juzgar o determinar si el servicio o bien ha sido bueno. Según Dulleck et al (2011, p. 1), los bienes de creencia tienen la característica de que los consumidores pueden observar la utilidad que deriva de ellos a partir de un bien ex post, pero ellos no pueden juzgar, ex ante, si el tipo o la calidad del bien que han recibido es el que necesitaban. Ejemplos clásicos de bienes de creencia son los servicios de reparación, tratamientos médicos, la provisión de programas de software. En el caso de los servicios educativos, los padres de familia entienden que la educación brindará a sus hijos la posibilidad de ser profesionales y tener un empleo, entre otros aspectos, pero no tienen la capacidad de identificar en qué grado, los métodos y estrategias educativas que una determinada escuela implementa aportarán a ese fin.

En general, en el Perú, las escuelas privadas suelen ser poco transparentes en las características de su servicio. Muy pocas tienen páginas web, y las que tienen solo publican la información que les conviene para atraer a nuevos alumnos, pero no existe una disposición normativa que les obligue a mostrar al menos los principales atributos

de sus servicios (nivel académico de sus profesores, metros cuadrado por alumno, pensiones, etc.). No obstante, incluso si esa información existiera, los padres de familia no tienen la capacidad de evaluar si un determinado enfoque o método educativo es el adecuado para su hijo.

En atención a esta problemática que enfrentan las familias, sería recomendable que se desarrollasen normas o regulaciones orientadas a la protección y defensa de las familias que contraten los servicios educativos de las escuelas privadas. Este tipo de regulación tendría que concebirse como proactiva, antes que reactiva, dado que tendrían enfocarse en desarrollar sistemas de información para la comparación de las ofertas educativas, así como realizar mayores acciones de supervisión.

Cabe señalar que estas regulaciones no solo beneficiarían a los hogares con mayores ingresos, sino a un espectro más amplio de la población, dado hay escuelas privadas para todo nivel de ingresos. En efecto, Balarin (2016, p. 183), señala que "en Lima hay zonas de clase media emergente donde la matrícula privada sobrepasa a la pública y hay distritos pobres con una notable proliferación de escuelas privadas, la mayoría pequeñas, de bajo costo para las familias pobres".



Referencia Bibliográfica

Balarin, M. (2016). *La privatización por defecto y el surgimiento de las escuelas privadas de bajo costo en el Perú. ¿Cuáles son sus consecuencias?*, Revista de la Asociación de Sociología de la Educación, Vol 9, N° 2, 181-196.

Balarin, M., Kitmang, J., Ñopo, H., & Rodríguez, M. F. (2018). *Mercado privado, consecuencias públicas. Los servicios educativos de provisión privada en el Perú*. GRADE.

Dulleck, U., Kerschbamer, R., & Sutter, M. (2011). *The economics of credence goods: An experiment on the role of liability, verifiability, reputation, and competition*. American Economic Review, 101(2), 526-55.

Klemperer, P. (1987). *Markets with consumer switching costs*. The quarterly journal of economics, 102(2), 375-394.

El Management Público



 Héctor Huamán Samaniego¹

Resumen

El management público o la gerencia pública está asociada a diversos términos como política pública, eficiencia, valor público, entre otros, pero sin duda articulado a la necesidad de brindar calidad de servicio al ciudadano. Sin embargo, en muchos casos estos cargos son asumidos políticamente, sin conocimiento de las herramientas de gestión pública, pretenden que funcione como si fuese el sector privado.

Hace más de cinco años que escribí sobre este tema; que, a la luz de las próximas elecciones, recobra vital importancia volver a reescribir, actualizándola a fin de recordar la importancia de su explicación.

El nacimiento del management público, tiene como madre a la ciencia política (por la visión institucional, normativa y estructural); y, como padre a las ciencias de la gestión empresarial, entre las que destacan el management, con su aporte de pragmatismo en la intención de aplicar técnicas de gestión al ámbito público (Bañón & Carrillo, 1997).

Se reconoce también como otro padre al derecho administrativo, que ha fortalecido su carácter legal y funcional administrativo, sumándose posteriormente la governance por la necesidad de establecer consensos, acuerdos y negociaciones que incorpore e integre a otros actores sociales (Sánchez, 2002) pero, desde la década de los sesenta y setenta se viene impulsando en la administración pública, como:

- Un mecanismo de reforma burocrática en los países, producto de la necesidad de reformar el Estado y hacerla más eficiente en su rol distributivo y de justicia social (Herrera, 2013).
- La necesidad de superar las dificultades que encuentra la administración pública para adaptarse a la complejidad de los problemas que le plantea la sociedad actual, como tratando de enmendar las fallas de mercado (García, 2007).
- Respuesta a las nuevas circunstancias económicas, políticas y sociales donde se enfrenta la dicotomía entre las perspectivas tradicionales que han proporcionado a la administración y los retos de los nuevos procesos de reforma y modernización del Estado, que da cuenta de ciertas diferencias entre las reformas de primera y segunda generación, para después hablar de la modernización del Estado (Ramírez, 2009).
- Mecanismo de alivio a la presión económica sobre recursos escasos y atención a demandas insatisfechas de usuarios de los servicios públicos, que incluso existe una norma técnica para la gestión de los servicios públicos de calidad, (Secretaría de atención al ciudadano - PCM, 2021) entre otros.

El "management público" se presentó como un conjunto de doctrinas de aplicación general y universal, por lo que sus principios y técnicas se presentan como respuesta válida a los problemas de la gestión pública, aplicable a sus diferentes niveles y sectores.

¹ Doctor en Economía y doctor en Ingeniería de Sistemas, docente de la Universidad Nacional del Centro del Perú, Decano de la Facultad de Ingeniería de Sistemas.

En este marco, era necesario recoger de alguna manera las experiencias del sector privado que evolucionaba mucho más rápido, acorde a los cambios en los sistemas y negocios o en su defecto establecer nuevos modelos de gestión propios de la Administración Pública. Por tanto, el management público se desarrolló como un proceso que va progresivamente "de la imitación a la innovación", como intentando un paso de "burocratas a gerentes" como plantearía el Banco Interamericano de Desarrollo (1999) recogiendo aquellos criterios de eficiencia del sector privado que pueden adaptarse a la gestión pública, con ciertas particularidades, que se pueden resumir en:

- Se suele diferenciar a la Administración Pública de la privada, en verdad se tienen características peculiares, su realidad es totalmente ajena a la del sector privado, existen elementos diferenciales como la delimitación legal de los campos de actividad, el monopolio natural y poderes coercitivos o un entorno mucho más complejo, con normas variopintas que existen pero hay poca voluntad de cumplirlos, que algunos asocian a la ceguera natural de quienes empiezan a gobernar, que después se convierte en una ceguera voluntaria de los que aprendieron el mal manejo de lo público. Pero el que sean diferentes no los exime de aprender uno del otro, en términos de gestión.
- En términos de gestión, la administración pública se ha venido nutriendo de las innovaciones de la gestión privada, aunque sus aplicaciones pudiesen ser más efectivas si se adoptase estrategias públicas como tal, ya que se espera que lo público funcione como lo privado, y eso tampoco puede suceder como tal. Hay coincidencias funcionales en el trabajo de un directivo público y uno privado, pero no esperamos que funcionen uno en la condición del otro. En ambos casos, la condición de servicio al ciudadano o al cliente debe ser prioritario de anteponer en los diseños de gestión.
- El sector privado, por los mismos mecanismos de competencia que afronta, ha desarrollado mejor sus estrategias de servicios al cliente, tratando de incorporar estándares de calidad, que señalan el camino a seguir, como parte de la mejora continua. En la administración pública se cuentan con estándares, pero existe escasa voluntad de incorporarlos que estimo sea más por desconocimiento y por la baja intencionalidad de servicio de quienes dirigen las organizaciones del Estado, por mantener en su criterio una idea de gerencia y obediencia que exigen, pero no generan las mínimas condiciones de cambio y renovación. La improvisación de gerentes públicos sin experiencia ahonda los lamentos y comparaciones con el sector privado.
- Las organizaciones públicas y privadas con sus naturales estructuras, orientadas al ciudadano y a sus respectivos clientes, están orientadas al servicio, para generar valor público en los primeros y utilidades en las segundas. No son organizaciones aisladas, sino que guardan cierta interacción para su propio funcionamiento. En la medida que se alimenten mejor de ambas experiencias, es posible que tanto ciudadanos y clientes pueden obtener beneficios marginales crecientes. Que ambas estructuras públicas y privadas puedan interactuar, generaría beneficios mutuos, que inteligentemente se deben de aprovechar.
- La eficiencia que es el criterio central en la gestión empresarial es propia de la estructura, así se tiene un solo norte y todas las acciones se orientan hacia tal fin.

- En la parte pública, que debería ser el servicio de calidad al ciudadano en el afán de generar valor público, los gerentes no asumen ese rol de liderazgo, que conduzca su gestión a tal fin. Los métodos, instrumentos y prácticas de la gestión privada deberían trasladarse de la forma más amplia posible al sector público, aprovechando su propia estructura y factibilidad de aplicación en la mejora del servicio al ciudadano.

Sin embargo, hay circunstancias en las cuales el Estado características diferenciales con lo privado. Por ejemplo, por su carácter de asignador de recursos, cuando se trata de bienes públicos, que debido al carácter de no exclusión se pueden advertir conductas poco solidarias como el caso de los "free rider" que son ciudadanos que se benefician de los bienes o servicios, sin pagar contraprestación alguna, en todo caso a beneficiarse de algún servicio de manera excesiva, considerando su relativa gratuidad y la no existencia de rivalidad en el consumo, como ocurre normalmente con los bienes y servicios privados (Barrantes, Manrique, & Glave, 2018) (Palacio & Parra, 2013).

Así mismo, cuando el Estado por su potestad de ejercer un poder coercitivo sobre los ciudadanos, en la búsqueda de alcanzar sus objetivos, formula políticas públicas en el marco de las normas legales vigentes. Se trata de tener un camino claro hacia donde va el país, visto como el interés colectivo nacional, rol que le corresponde al Estado.

Es necesario considerar, la clara diferencia en la creación de valor público que le corresponde al Estado, que se refiere a las transacciones que realizan las personas a través de la prestación de servicios, los que pueden ser de manera directa o indirecta. Se entiende que la intención es disminuir el impacto de las externalidades negativas, como en los casos de vacunación que ahora experimenta el mundo, así como la lucha contra la contaminación y sobre todo corrupción, que enfrenta nuestro país. Este valor público, difícilmente cuantificado, por las metodologías diferenciales y precisamente porque no pasan por el mercado, donde se le exige al Estado cumplir un rol más eficiente que si puede hacerlo el mercado. Si bien se asumen criterios incluso doctrinarios entre el Estado benefactor (Welfare State) y los modelos de administración pública conocidos como la Administración Pública Tradicional (APT) y la Nueva Gerencia Pública (NGP), se suele plantear una tercera vía que es la gobernanza basada en las redes comunitarias (Fernandez-Santillan, 2018).



En el marco de todo este panorama del Estado y el mercado, el management público tiene la opción de recurrir a normas propias del sector, así como utilizar diversos instrumentos de gestión propias del sector privado, pero que ya han estado siendo adaptados a la gestión pública, entre las que se puede mencionar a la clásica planificación estratégica, centrada en el análisis del entorno actual y la visión de futuro, donde se distinguen objetivos estratégicos que señalan el camino a seguir en el corto, mediano y largo plazo. Al respecto, si bien desde los años sesenta se impulsó su aplicabilidad, el Estado reaccionó tarde en su aplicación y aún se sigue utilizando esta herramienta de gestión. Considero que se utilizaron los planes estratégicos como cumplimiento de requisitos y exigencias institucionales, pero no propiamente dicho como un instrumento de gestión.

El famoso Balance Scorecard (BSC) o Cuadro de Mando Integral (CMI) es otra herramienta de gestión muy buena y poderosa en la definición, implementación y seguimiento de las estrategias institucionales, para el desarrollo de actividades concretas en la generación de valor público, que muchas veces se enfrenta a la natural resistencia al cambio de actores sociales internos y externos. Como herramienta de gestión fue adaptada en sus perspectivas del sector privado (Financiera, cliente, procesos e innovación) a los requerimientos del sector público, donde la perspectiva financiera está orientada a la satisfacción de las expectativas de los ciudadanos; en cuanto a los clientes, se entiende que es la satisfacción de necesidades de los ciudadanos; se considera la perspectiva interna que tiene que ver con la orientación a una gestión por procesos; y, finalmente la perspectiva del aprendizaje y crecimiento relacionada a la infraestructura, tecnología, gobernanza, utilización de activos, entre otros (Boronat & Simó, 2006).

El modelo de gestión por resultados, basada en compromisos que se deben asumir para alcanzar metas, teniendo en cuenta el fortalecimiento de capacidades y una reingeniería de procesos, que viabilicen la ejecución de proyectos, es otra herramienta de gestión para el sector público que aún falta aprovechar en su real dimensión (Makón, 2000).

No se trabajó en el pragmatismo de la planificación estratégica, no se ve aún una gestión por procesos y quienes se suman a la gestión pública son directivos sin preparación, que creen que el factor político es suficiente para asumir responsabilidades ligadas a generar valor público y optimizar recursos y bienes públicos, que ante una relativa incapacidad operativa suelen culpar al sector público de ineficiente. Considero que la ineficiencia está en quienes dirigen, por desconocer herramientas de gestión y ocupar cargos gerenciales en la administración pública por razones políticas y no técnicas.

Existen muchas más herramientas propias de la administración pública que pueden ser utilizadas para el funcionamiento eficiente de la gestión, pero pasa necesariamente por la necesidad de contar con gerentes públicos que puedan conocer y conducir asertivamente las instituciones del Estado.

Finalmente, es importante mencionar a los sistemas de la administración pública, que para el funcionamiento operativo público se tienen establecidos en el país, que son de aplicación nacional. Estos sistemas son: Gestión de recursos humanos, abastecimiento, presupuesto público, tesorería, endeudamiento público, contabilidad, inversión pública, planeamiento estratégico, defensa judicial del Estado, control y modernización de la gestión pública. Para cada sistema se tiene normado su funcionamiento y es tan obvio que el gerente público debe de conocerlo (Martínez, 2015).



- Banco Interamericano de Desarrollo. (1999). *¿De burócratas a gerentes? Las ciencias de la gestión aplicadas a la administración del Estado*. En C. Losada (Ed.). New York: BID. Obtenido de <https://administracionpublicauba.files.wordpress.com/2016/03/10-metcalfe-les-la-gestic3b3n-pc3bablica-de-la-imitac3b3n-a-la-innovac3b3n.pdf>
- Bañón, R., & Carrillo, E. (1997). *La nueva administración pública*. Madrid, España: Alianza Editorial S.A.
- Barrantes, R., Manrique, S., & Glave, C. (2018). *Economía pública* (Primera ed.). Lima: Departamento de Economía - Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Boronat, G., & Simó, S. (2006). BSC: Un modelo para optimizar la gestión del sector público municipal. *Estrategia Financiera*(233), 60-67.
- Fernandez-Santillan, J. (setiembre-diciembre de 2018). Valor público, gobernanza y tercera vía. *Convergencia*(78), 175-193.
- García, I. (Mayo de 2007). *La nueva gestión pública: evolución y tendencias*. *Presupuesto y gasto público*(47), 37-64.
- Herrera, R. (2013). *La eficiencia y la equidad en los sectores público y privado: economía distributiva y justicia social*. *Administración y desarrollo*, 42(58), 39-57.
- Makón, M. (2000). *El modelo de gestión por resultados en los organismos de la administración pública nacional*. V Congreso Internacional del CLAD sobre reforma del Estado y la administración pública. República Dominicana: CLAD.
- Martínez, A. (2015). *Manual de los sistemas administrativos del sector público* (Primera ed.). Lima, Perú: Gaceta Jurídica S.A.
- Palacio, L., & Parra, D. (2013). *El dilema de la contribución voluntaria a bienes públicos: Una revisión de trabajos experimentales*. *Cuadernos de Economía*, 123-144.
- Ramírez, M. (2009). *Las reformas del Estado y la administración pública en América Latina y los intentos de aplicación del New Public Management*. *Estudios Políticos*(34), 115-141.
- Sánchez, J. (2002). *Gestión pública y Governance*. Toluca, México: IAPEM.
- Secretaría de atención al ciudadano - PCM. (10 de Mayo de 2021). *Presidencia del Consejo de Ministros*. Obtenido de Norma técnica para la gestión de la calidad de servicios en el sector público: <https://sgp.pcm.gob.pe/wp-content/uploads/2019/02/Norma-T%C3%A9cnica-para-Calidad-de-Servicios.pdf>

Compilación del II Foro de Desarrollo Económico Regional Junín - 2021

Grupo Monovalente de Extensión Cultural y
Proyección Social "Meraki"

Introducción

El II Foro de Desarrollo Económico Regional Junín presentó la perspectiva de diversos profesionales, quienes describieron la situación de la región Junín bajo el actual contexto económico nacional. Así mismo este foro contribuyó de manera descentralizada aportando información actualizada a los jóvenes estudiantes de la región, promoviendo un enfoque renovado, acerca de los elementos de desarrollo sostenido.

Economía del Bienestar y funciones del Estado - Pedro Parco Espinoza

La economía del bienestar significa manejar los recursos adecuadamente en el menor tiempo y costo, es decir, buscar un mejor uso de los recursos. El Estado tiene como función intervenir en la dotación de los recursos, como ejemplo se puede mencionar el presupuesto público de este año, el Estado tiene que hacer que ese presupuesto se cumpla.

Competitividad Regional

En el tema de competitividad regional, Junín ocupó el puesto 15 en el 2019, habiendo descendido respecto al año 2015, cuando ocupaba el puesto 11. La pobreza en el 2019 fue de 20.7% y para el 2020 fue 24.2%, esto debido a la paralización económica a consecuencia de la pandemia.

Al respecto, se plantearon políticas de reactivación económica en un escenario post COVID-19. Así como esfuerzos orientados a la recuperación de la productividad en el área rural.



LOGROS Y RETOS DEL DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL - DIEGO MACERA

Desarrollo Económico del Perú

El crecimiento económico es necesario para mejorar la calidad de vida de los peruanos. El sistema económico que venimos practicando en los últimos 30 años tiene 5 características fundamentales: Inflación y cuentas controladas (espacio competitivo del Perú frente a otros países emergentes), Apertura al mundo (comercio e inversiones), Libertad de empresa y precios de mercado, Democracia e instituciones (que motiven la inversión) y Rol subsidiario y de redistribución del Estado. Este sistema nos ha permitido tener cierto crecimiento económico desde los 90.

En el país, el empleo se concentra en empresas pequeñas en un contexto de baja productividad, siendo estas características no favorables para el crecimiento económico. Por esto es fundamental que más personas laboren en empresas medianas o grandes, ya que esto se traduce en una mayor productividad. A largo plazo, el aumento de la productividad es la única manera de vencer la pobreza y mejorar la calidad de vida de la población.

Desarrollo Económico de Junín

Debido al crecimiento económico, distintas regiones han reducido su nivel de pobreza y Junín no ha sido la excepción. Por otro lado, Junín presenta un ingreso promedio mensual laboral estancado. Es entonces cuando analizamos las actividades económicas de la región. La minería es la que genera mayores ingresos y producción, sin embargo, ha presentado una gran caída por la cuarentena generalizada durante el segundo trimestre del 2020. Por otro lado, el sector Agro concentra cerca del 40% de la PEA, pero solo produce el 10%, entonces es aquí

donde se evidencia un grave problema de productividad. Mejorar la productividad con la migración a otras actividades económicas, es un instrumento que mejora la calidad de vida de las personas.

Competitividad como eje de desarrollo

Según datos del INCORE 2020, Junín se encuentra en el puesto 15 de competitividad entre las 25 regiones, en el cual se comparan 6 pilares (Entorno Económico, Instituciones, Laboral, Educación, Salud, Infraestructura,). Respecto al pilar de infraestructura, solo el 64% de hogares cuenta con acceso a los tres servicios básicos (agua, luz, desagüe) el cual es menor al promedio nacional. En cuanto al pilar de las instituciones, Junín retrocedió 5 posiciones debido principalmente a una menor ejecución de la inversión pública y a una menor resolución de expedientes judiciales. Entre los años 2009 hasta el 2021, el 80% del presupuesto de inversión pública de Junín está en manos de los gobiernos locales, del municipio distrital, local y el gobierno regional.

Otro problema que presenta este departamento es la eficiencia de la gestión pública subnacional ya que cuenta con uno de los presupuestos públicos por habitantes más bajos del país, esto se ve reflejado en un bajo acceso a servicios públicos. Además de ello presenta retos en la salud y educación, la región tiene tasas de desnutrición crónica y de anemia más altas que el promedio nacional, así mismo cuenta con un menor porcentaje de colegios con los tres servicios básicos y con internet.

Por ello el progreso de la región Junín depende principalmente de las decisiones de sus ciudadanos y sus autoridades, y que ellos tienen la responsabilidad de crear condiciones para su crecimiento, con la colaboración del sector público y privado.

REACTIVACIÓN ECONÓMICA EN LA POST PANDEMIA- MIGUEL CASTILLO

El Perú es uno de los países más afectados por la pandemia COVID - 19 y tenemos que aprender ciertas reflexiones que nos trajo el manejo de la crisis como: el pobre desempeño en lo sanitario, el agresivo e insuficiente impulso económico y tiempo de aprendizaje perdido.

El contexto del COVID en el Perú se dio principalmente en 3 partes. Primero, pérdida de empleo, ya que el confinamiento y la cuarentena causaron precarización laboral y pérdida de muchos puestos de trabajo. Segundo, el desempleo ocasionado por el confinamiento, tan solo en Lima Metropolitana y Callao se perdió más de 2.5 millones de empleos y al nivel nacional siguió esta tendencia. Tercero, la caída de ingreso a causa del desempleo ocasionó que muchas personas pasen a la pobreza y a la informalidad que se elevó hasta un 80%.

Por otra parte, están los desafíos de las finanzas públicas y estructurales. El primero consiste en superar el significativo deterioro del déficit fiscal que no se veía hace más de 30 años y una mayor deuda pública que se no veía en 15 años a causa de que el nivel de gasto público se triplicó en comparación a los últimos 10 años. En el segundo, se ven brechas estructurales como la baja productividad económica y laboral que se traduce en informalidad.

Entonces las alternativas para poder reactivar a nuestro país, tienen condicionantes a corto plazo: posibles nuevas olas y nuevas fechas de confinamiento, incertidumbre electoral, potencial fragmentación política. Por otro lado, la recuperación de la confianza será clave para la recupe-

ración de la inversión privada.

Entre las alternativas, la inversión en infraestructura debe estar impulsada con la participación privada en la provisión de servicios públicos y contar con mecanismos de control que no promuevan la inacción en la toma de decisiones. Y de esta manera generar medio millón de puestos de trabajo, además de reducir el tiempo en las adjudicaciones y el empoderamiento del funcionario público en la toma de decisiones frente a acciones de control.

Respecto a la inversión minera, la promoción de inversión de servicios en zonas de influencia minera, la detección y solución temprana de posibles conflictos sociales en proyectos mineros y la simplificación de procedimientos sin reducir estándares socio-ambientales, deben ser la prioridad para darle trabajo a más de 100 mil peruanos. Por otro lado, la inversión en vivienda y construcción deben estar centrandos en impulsar los bonos y productos de vivienda de interés social, con el fin de promover el financiamiento de 500 mil viviendas de interés social en los próximos 5 años.

Finalmente, fue un año de triple crisis en lo económico, político y social, poniendo en evidencia la precariedad de nuestro empleo el cual tomará un gran lapso de tiempo en recuperarse; las perspectivas globales son positivas lo que ayudará a la recuperación económica, además el reinicio de actividades económicas contribuirá con la mejora en la mayoría de sectores. El siguiente gobierno tiene la labor de encarar los diferentes desafíos estructurales, comenzando por lograr un consenso mínimo de que hacer y no ser un país de oportunidades perdidas.



TÓPICOS BÁSICOS QUE RIGEN LOS ASPECTOS DE POLÍTICA PÚBLICA - TEODORO CRISÓLOGO

Existen distintas corrientes para explicar la economía pública, como el *utilitarismo* que propone maximizar el bienestar agregado de la población, este enfoque es el más usado para analizar las políticas públicas, también encontramos al *egalitarismo* que propone aumentar la utilidad de las personas más pobres, y el *liberalismo* que sostiene que somos libres de hacer lo que queramos, pero sin afectar la libertad de otro agente económico. Por otro lado, la economía del bienestar relaciona, la eficiencia que se refiere a que tan grande es la torta que toda la economía puede generar y la distribución que se refiere a como distribuimos esta torta, ya que debemos llegar al óptimo de Pareto donde hay una eficiencia total. Para lograr un óptimo de Pareto eficiente los hacedores de políticas dejan que los precios se determinen en el mercado de manera flotante, y esto es lo que finalmente termina distribuyendo los recursos para todos los agentes económicos. Ahora respecto a la función de estabilización, esta se da cuando el Estado interviene frente a una desaceleración económica, utilizando políticas de estabilización contracíclicas.

Otro argumento que justifica el rol del Estado es la función de redistribución. Un caso empírico para analizar este rol, es el programa social Juntos, el cual financia transferencias monetarias a partir de impuestos con el fin de aliviar la pobreza. El *utilitarismo* se vería conforme en caso las transferencias sean percibidas por igual entre los agentes de la sociedad, teóricamente bajo la suposición de que todos poseen la misma función de utilidad, caso imposible en la realidad. No obstante, el programa alcanzó gran cobertura a nivel nacional en los últimos años, demostrando la característica distributiva de la economía del bienestar, a pesar de irregularidades en las afiliaciones o en el uso de transferencias. También se promueve la asistencia a la escuela y controles de anemia, cumpliendo así con la redistribución y equidad al promover eficiencia en la formación del capital humano. Con el ejemplo inferimos que la función redistributiva del Estado se justifica cuando se garantiza un gasto eficiente.

La última función del Estado es solucionar las fallas de mercado: La presencia de monopolios naturales causa el problema de incentivos para seguir mejorado, requiriendo así la presencia de un regulador que pueda asegurar la calidad del servicio, evitar el abuso de posición de dominio, el desarrollo de prácticas anticompetitivas como la colusión de precios y garantizar también el equilibrio entre la protección de los consumidores y la eficiencia operativa de las empresas. Es esa la importancia de INDECOPI.

La segunda, está relacionada con la provisión de servicios públicos ya que generan incentivos para no ser provistos de manera privada eventualmente, apareciendo así el *free rider*, sin embargo, esto puede ser resuelto con la aplicación de impuestos.

Las externalidades pueden ser positivas y negativas; las primeras conllevan beneficios sociales a largo plazo, mientras que las últimas pueden afectar incluso a los no involucrados como es el caso de las empresas mineras generadoras de contaminantes ambientales. Estas fallas pueden ser resueltas a través de impuestos, licencias, o *coase* (costos de transacción bajos y derechos de propiedad definidos).

El tema de la informalidad es principalmente un problema de productividad, ya que el sector formal es 2.5 veces más alto que el informal, lo cual implica que cuanto más productivo uno sea, puede disfrutar de mayores beneficios que el sector formal. El 72.7% del empleo es informal, este grupo fue mucho más vulnerable frente a la insurgencia de la pandemia, dado que no podían realizar el teletrabajo. Con ello se evidencia que el tema de la informalidad repercute sobre los niveles de bienestar y de productividad del país. En el Perú, el empleo se encuentra distribuido principalmente en microempresas, dentro de ellas cerca del 90% de estos empleos son informales, esto implica que, en el presente no cuenten con un sistema de salud, mientras que en el futuro no contarán con un sistema de pensiones. Un 53% de las unidades productivas no considera necesario formalizarse ya que consideran que implica muchos costos, el 32.5% considera que su negocio es pequeño así que no es necesario formalizarse, el 9.5% implica que su negocio es temporal entonces tampoco consideran importarte llegar a formalizar.



Referencia Bibliográfica

Bustamante, M. Castilla, L. Macera, D. Parco, P. (09 de Marzo, 2021). Il Foro de Desarrollo Económico Regional Junín 2021 [Publicación en foro online]. Mensaje publicado en <https://fb.watch/6yfiUmZ-ps/>

Crisólogo, T. (10 de Marzo, 2021). Il Foro de Desarrollo Económico Regional Junín 2021 [Publicación en foro online]. Mensaje publicado en <https://fb.watch/v/1yPjFFOo5/>



Desigualdad de los Ingresos

Monetarios de los Hogares de la Región Junín

Resumen

El objetivo del artículo es generar el índice de Gini como un indicador de la desigualdad en la distribución de los ingresos a partir de estimaciones con base a los datos que presenta la sumaria 2019 de la encuesta Enaho - INEI, tomado la columna que corresponde a los ingresos monetarios netos por hogar, este cálculo se realiza para el Perú, región Junín y los grupos o estratos que lo conforma. Lo cual permitirá realizar un análisis comparativo de la desigualdad de los dominios, estratos poblacionales, niveles socio económicos y grupos de pobreza.



 Jesús Chávez Villarroel¹



 Renato Chávez Salvatierra²

Introducción

La desigualdad, así como la pobreza monetaria son problemas que enfrentan diversos países y en especial países en desarrollo. El Perú y sus regiones que lo componen no son ajenos a este problema. Existen diversas metodologías para medir la desigualdad, desde métodos descriptivos con el uso de medidas de tendencia y posición, cálculo de índices de concentración, gráficas de curvas de concentración. Con el objetivo de estimar la desigualdad en la distribución de los ingresos monetarios para la región Junín, el presente artículo parte de conceptos del estado del bienestar, desigualdad y su medición a través del coeficiente o índice de Gini y su cálculo con base en la sumaria 2019 de la encuesta Enaho - INEI. Estos cálculos han sido realizados en R Studio, este software contiene librerías de

cálculo para la distribución relativa de la desigualdad y procedimientos descriptivos.

Revisión de la literatura

En las ciencias sociales el estado de bienestar se soporta en la gestión pública. La cual se refiere a la intervención del Estado en la economía y sociedad, para una mayor redistribución de la riqueza que mejora las condiciones socioeconómicas y de salud de la población (Farge Collazos, 2007), lo cual tiene como finalidad reducir la desigualdad social.

Naturalmente, la principal vía de redistribución de la riqueza con la que cuentan son mecanismos propios de la política fiscal, conllevando a la obtención de ingresos de la renta, activos o patrimonio y actividades que generan ingresos, con las que luego puede diseñar e implementar políticas públicas con enfoque en el interés general, lo que supone retirar fondos de algunos colectivos o agentes para invertirlos en otros, grupos pasivos o de limitada generación de renta (Díaz-Fuentes, 2010).

¹Docente Fac. Economía - UNCP.

²Bachiller en Economía - Consultor en la Dirección Especial de Proyectos en Pro Inversión Perú.

Así también se entiende por bienestar económico a aquella condición que permite la generación de riqueza como producto de una relación directa entre las variables de producción, empleo y distribución de la renta (Menger, 2005).

Por otro lado, la desigualdad es un concepto relacionado con la pobreza, se refiere a las diferencias de renta o ingresos entre pobladores, desigualdad que se mide mediante la construcción de ratios de comparación entre la renta o ingresos percibidos por grupos de porcentajes de la población de mayor y menor ingresos. La especificación de estos ratios de desigualdad puede expresarse y estimarse a través de los índices de Gini, tomando como base toda la distribución de los ingresos obtenidos por un colectivo de pobladores (Novales Cinca, 2011).

Para medir la desigualdad en la distribución de la renta e ingresos se utiliza el coeficiente o índice de Gini, siendo este una expresión o métrica más frecuente y de rápido uso para medir la desigualdad de la renta o ingresos monetarios. Se presenta como un procedimiento y a la vez como una herramienta analítica que suele emplearse para medir la concentración de ingresos entre los pobladores de una región, en un periodo de tiempo determinado (Torrez Rodríguez, 2020). Existen diversas expresiones para la estimación del coeficiente de Gini siendo la más básica (Buccioni Vadulli, 2012):

$$I_G = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} (p_i - q_i)}{\sum_{i=1}^{n-1} p_i} = 1 - \frac{\sum_{i=1}^{n-1} q_i}{\sum_{i=1}^{n-1} p_i}$$

Donde:

p_i : proporción acumulada de la población que reciben o adquieren un recurso de renta.

q_i : proporción acumulada del recurso de renta que recibe la población.

n : número de sujetos o pobladores que participan en el cálculo.

De lo anterior cuanto mayor sea la diferencia ($p_i - q_i$) mayor será la concentración o desigualdad producida en la adquisición de renta o ingreso, identificándose grupos o estratos del conjunto de pobladores en los cuales se presenta mayor concentración o desigualdad. Si la distribución de la renta o los ingresos fuese uniforme, $\sum_{i=1}^{n-1} q_i = \sum_{i=1}^{n-1} p_i$ entonces $I_G = 0$. Por otro lado si la renta o ingresos se concentra totalmente en una sola clase o poblador entonces $\sum_{i=1}^{n-1} q_i = 0$ teniéndose que $I_G = 1$, por tanto: $0 \leq I_G \leq 1$.

De lo anterior se entiende que mientras más cercano sea el coeficiente de Gini a cero menor desigualdad en la distribución de los ingresos y mientras más cercano a la unidad es el coeficiente de Gini se presenta mayor desigualdad.

Una expresión práctica para calcular el coeficiente o índice de Gini, en especial en datos agrupados, viene dado por:

$$I_G = \left| 1 - \sum_{i=1}^{k-1} (X_{k+1} - X_k) (Y_{k+1} + Y_k) \right|$$

Donde:

X: proporción acumulada de población.

Y: proporción acumulada de ingresos.

K: número de clases en la distribución de los ingresos.

Cuando se construye un diagrama de dispersión de (X, Y) se obtiene lo que se conoce como la curva de Lorenz, la cual es una representación gráfica de la desigualdad en la distribución de la renta o ingreso en una determinada región, cuanto mayor sea el área que queda entre la citada recta y la curva, mayor será la desigualdad existente.

Resultados

Yamada, Castro y Bacigulpo (2012) muestran que la desigualdad monetaria en el periodo 2006 a 2010 descendió en 13.4 asociado a un crecimiento promedio 5% anualmente, según los autores en un contexto de rápido crecimiento, además estimaron que el coeficiente de Gini con encuestas Enaho fue de 0.452, pero a la fecha la desigualdad persiste y presenta un leve aumento, tal es así que para el 2019 las estimaciones de los ingresos monetarios netos, con base en la sumaria Enaho, es de S/ 8272.33 anualmente, estimador al que se le asocia una variación de más del 115%, lo anterior muestra alta heterogeneidad en la distribución de los ingresos per cápita, para el caso de Junín como región o departamento el ingreso se estima en S/6677.34 con una variación porcentual que la nacional y situando a la región con un promedio de S/18.29 por día, no olvidando que este promedio se ve influenciado por los valores extremos sobre el promedio y además por la fuerte diferencias entre el ingreso mínimo y máximo (ver tabla 1).

Tabla 1
Medidas de resumen del ingreso monetario de los hogares de Perú y la región Junín

ubig_dpto	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	6677.34	6632.32	134.2%	18.29
Total Perú	8272.33	10253.16	115.8%	22.66

Fuente: INEI -Enaho Sumaria 2019

Elaboración: Propia en Excel - tablas dinámicas

En la tabla 2 se presentan los ingresos promedios por grupos o subgrupos que comprende la región Junín, son los hogares y pobladores de la sierra central que se encuentran en mejores condiciones monetarias en relación a los de la selva central, por tamaño de población existe una relación directa del tamaño del estrato e ingreso monetario y se evidencia la misma relación por nivel socio económico y grupos de pobreza, en cuanto a las provincias de Junín destacan las provincias de Huancayo y la provincia de Yauli, las cuales se estima un ingreso promedio por día mayor a los S/20. Se hace notar que en cada grupo o sub grupo de la región Junín el coeficiente de variación es muy alto, estimación que muestra heterogeneidad en la distribución de los ingresos y por ende desigualdad.

Tabla 2
Medidas de resumen del ingreso monetario de los hogares de la región Junín.

ubig_dpto	dominiog	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	selva	5068.91	4788.31	94.46%	13.89
	sierra c	7402.10	7198.23	97.25%	20.28

ubig_dpto	estratop	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	1_rural	3855.41	3482.71	90.33%	10.56
	2_500 a 1999	5220.24	3941.28	75.50%	14.30
	3_2000 a 19999	7602.72	6480.36	85.24%	20.83
	4_20000 a 49999	8458.13	6725.84	79.52%	23.17
	6_100000 a 499999	11123.75	8860.47	79.65%	30.48

ubig_dpto	nse	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	a	13517.20	11099.70	82.12%	37.03
	b	11159.68	8288.38	74.27%	30.57
	c	13876.89	11752.06	84.69%	38.02
	d	10395.68	7952.36	76.50%	28.48
	e	7007.86	6068.75	86.60%	19.20
	rural	4054.08	3582.99	88.38%	11.11

Fuente: INEI -Enaho Sumaria 2019
Elaboración: Propia en Excel - tablas dinámicas

Lo anterior motivó a estimar un coeficiente o índice de desigualdad, para el caso de acuerdo al concepto de Gini, en el caso de Perú la estimación del coeficiente de Gini es mayor a la estimación para la región Junín, en la tabla 01 se estimó que el ingreso promedio para Junín es menor al nacional, hecho que explica porque la desigualdad en la región Junín es menor que la nacional.

En cuanto a la desigualdad por grupos o sub grupos la desigualdad monetaria es contraria a las diferencias entre la nacional y regional, pues aquellas poblaciones con menos ingresos monetarios muestran un mayor índice de desigualdad, aspecto que se podría explicar por la falta de oportunidades en cuanto a la generación de renta en gran parte de los hogares de los grupos o sub grupos, existiendo pocos hogares con acceso a las oportunidades o actividades de generación de renta (ver tabla 3).

Tabla 3
Coeficiente de Gini para la desigualdad en la distribución del ingreso monetario de los hogares de Perú y de la región Junín.

ubig_dpto	pobreza	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	no pobre	7616.29	6861.58	90.09%	20.87
	pobre no extremos	2179.56	1671.46	76.69%	5.97
	pobre extremos	853.09	779.09	91.33%	2.34

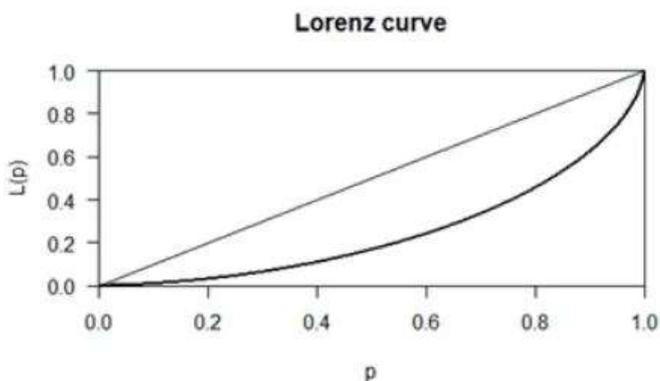
ubig_dpto	ubig_prov	Promedio	Desvest	CV%	Soles/día
Junín	1201: Huancayo	9022.98	8152.47	90.35%	24.72
	1202: Concepción	3842.94	3729.57	97.05%	10.53
	1203: Chanchamayo	4864.49	3944.66	81.09%	13.33
	1204: Jauja	5981.27	5296.94	88.56%	16.39
	1205: Junín	5350.93	6571.81	122.82%	14.66
	1206: Sa po	5145.04	5248.61	102.01%	14.10
	1207: Tarma	6209.57	6290.69	101.31%	17.01
	1208: Yauli	8125.45	6247.84	76.89%	22.26
	1209: Chupaca	5840.80	4541.18	77.75%	16.00

Fuente: INEI -Enaho Sumaria 2019
Elaboración: Propia en R Studio

Las desigualdades también han sido expresadas en la curva de Lorenz, la primera figura presenta a la desigual-

dad nacional en la se muestra que los cuatro primeros quintiles (80% de la población) acceden alrededor del 40% del total de los ingresos, estando el 60% de la riqueza monetaria en un 20% de la población.

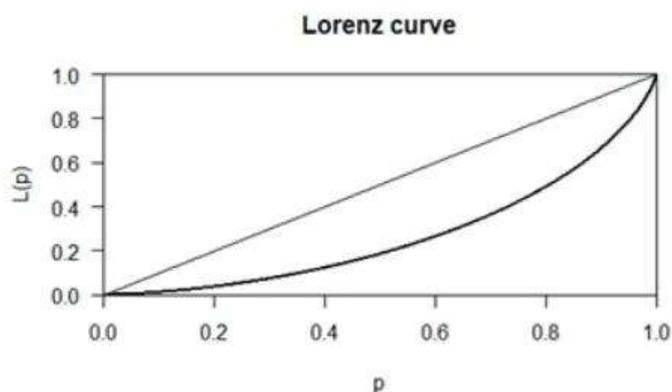
Figura 1. Curva de Lorenz para los ingresos monetarios de los hogares de Perú



Fuente: INEI -Enaho Sumaria 2019
Elaboración: Propia en R Studio

Dado que la diferencia en la desigualdad nacional versus la de Junín son altamente diferentes, la segunda figura presenta a la desigualdad de la región Junín donde se muestra que los cuatro primeros quintiles (80% de la población) acceden a un poco más del 40% del total de los ingresos, así también un 50% de los pobladores accede solo a un 18% del total de los ingresos monetarios, encontrándose en este grupo prácticamente los grupos de pobreza y pobreza extrema y una proporción significativa de hogares considerados como no pobres pues en términos de proporción los hogares en condiciones de pobreza y pobreza extrema no superan en número el 16%, implícitamente un 34% de los hogares no considerados pobres no accede a más del 18% del total de los ingresos evidenciando así desigualdad.

Figura 2. Curva de Lorenz para los ingresos monetarios de los hogares de la región Junín.



Fuente: INEI -Enaho Sumaria 2019
Elaboración: Propia en R Studio

Discusión

Yamada y otros (2012) afirman que países con un crecimiento económico sostenido han logrado reducir la desigualdad y el Perú no es la excepción. Esta afirmación se desdice al 2019, pues se encuentra que la mitad más pobre de la población total de hogares no alcanzan llegar al 20% del total de los ingresos. Los resultados son incluso más alarmantes en el sector de hogares con pobreza extrema. Los resultados muestran que aproximadamente el 16% de población más pobre accede a menos del 5% de total de ingresos monetarios. Estos resultados en el Perú se replican de forma similar en la región Junín.

El crecimiento al que aluden los autores citados, de acuerdo a la estimación del indicador de desigualdad, llegó en mayor proporción a pocos estratos poblacionales en especial a los residentes de los niveles socio económicos "A", "B" y "C", conjunto de hogares que agrupan a menos del 5% de la población total de Junín, lo cual demuestra que el 95% de los hogares de Junín no tuvieron una participación significativa en la distribución de los ingresos.

En base a los resultados expuestos en el presente artículo, podemos afirmar que efectivamente el crecimiento económico es una condición necesaria para alcanzar el bienestar económico, reducción de la pobreza, y por ende bienestar social. Sin embargo, el crecimiento económico no es suficiente para económico y social del país. Se requiere que el crecimiento económico este complementado con reformas políticas y económicas que apunten a aumentar la productividad de los diferentes sectores económicos. El crecimiento económico del país se debió en gran medida al boom de sectores extractivos, los cuales no permiten una adecuada distribución de la riqueza. Para reducir la desigualdad en el País y sus regiones, es necesario apuntar a fortalecer aquellos sectores económicos que mejor redistribuyen la riqueza.



Referencia Bibliográfica

- Buccioni Vadulli, R. (2012). *Estimación del coeficiente de concentración de Gini a partir de la curva de Lorenz*. *Estadística y Econometría*, 27-31.
- Díaz-Fuentes, D. (2010). *Sector Público Administrativo y Estado de Bienestar*. *Estadísticas históricas de España: siglo XIX-XX*, 3-29.
- Farge Collazos, C. (2007). *El Estado de bienestar. Enfoques*, 45-54.
- Menger, C. (2005). *Economía y Bienestar Económico*. *Orbis*, 3-101.
- Novalés Cinca, A. (2011). *Crecimiento económico, desigualdad y pobreza*. *Biblioteca Jurídica*, 419-432.
- Torrez Rodríguez, A. (2020). *Coeficiente de Gini, el detector de la desigualdad salarial*. <https://www.bbva.com/es/coeficiente-gini-detector-la-desigualdad-salarial/>, 2-4.
- Yamada, G., Francisco Castro, J., & Bacigulpo, J. (2012). *Desigualdad monetaria en un contexto de rápido crecimiento económico: el caso reciente del Perú*. *Estudios Económicos - BCRP*, 65-77.





Aplicación de TICs y Posicionamiento Estratégico en el Sector Comercio de la Ciudad de Huancayo, 2019

Resumen

La ciudad de Huancayo al ser considerado como una ciudad emergente, tiene como pilar de su dinamismo económico al sector comercial, las empresas de este sector, como cualquier otra buscan posicionarse dentro del mercado; para ello hacen uso de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), que otorgan ventajas a las empresas, como el aumento de las ventas, reducción de costos, satisfacción al cliente, optimización de la educación del personal y la presencia global. Asimismo, el uso de estas herramientas aporta al posicionamiento estratégico de toda organización, siempre que aporte a la creación de una propuesta de valor única y que facilite la interrelación de las actividades. Por tal razón el estudio tuvo el objetivo de establecer la influencia de la aplicación de las TIC en el posicionamiento estratégico de las empresas del sector comercio de la ciudad de Huancayo, 2019. El artículo usó el método analítico, fue de tipo aplicada, y utilizó un diseño no experimental transversal; además se contó con una muestra de 115 empresas huancaínas, a las cuales se aplicó un cuestionario. Los resultados mostraron que el modelo óptimo que explica mejor al posicionamiento estratégico fue de la forma de $y = 59.280 + 0.958x_1 + 0.541x_2 + \varepsilon$, que con una probabilidad de error de 0.10, se obtuvo que la dimensión comunicación interna y externa (x_1) fue significativa ($p\text{-value}=0.000$) y la dimensión tecnologías de los centros de distribución (x_2) también fue significativa ($p\text{-value}=0.083$). Concluyendo que la aplicación de las TIC influye en el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de Huancayo, 2019.

Palabras clave: Aplicación de TIC, posicionamiento estratégico, sector comercial.



 Mg. Edgar Teófilo Gago Inga¹



 Mg. Germán, Ccencho Parí²

Introducción

El mercado de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) se ha transformado en uno de los pilares primordiales de cualquier economía evolucionada. De la misma forma en Perú, en donde hace años abundan firmas locales y extranjeras que se encuentran pendientes de un mercado ascendente de necesidades TIC. Esta demanda, habitualmente pública, además está siendo impulsada de manera sólida desde el ámbito privado, tal como los hogares y las empresas (Fernández, 2013). Por consiguiente, la Encuesta Económica Anual que efectuó el Instituto Nacional de Estadística e Informática examina a las grandes, pequeñas y medianas empresas que desarrollaron cualquier actividad

¹Departamento, Facultad de Economía Universidad Nacional del Centro del Perú (UNCP), Huancayo - Perú.

²Departamento, Facultad de Economía Universidad Nacional del Centro del Perú (UNCP), Huancayo - Perú.



económica en el 2015. En esa época, se inspeccionaron a 76 mil 886 empresas, de las que el 91,3% utilizan computadoras, el 88,5% uso del servicio de internet, el 16,6% hicieron empleo del intranet y del PDA / Tablet y el 6,3% de extranet; inclusive, el 94,3% empleo telefonía móvil y el 88,2% telefonía inmóvil (INEI, 2018).

La actividad mercantil representa uno de los cimientos económicos del país, es así que el buen ejercicio mostrado por el comercio minorista hallándose alentado por el continuo dinamismo de la ocupación de los supermercados y tiendas por departamento, debido a la inauguración de nuevas tiendas y la puesta en marcha de campañas estratégicas y promocionales de mayores ventas a través del conducto de comercio electrónico, permitiendo mejoría en la oferta. Otra de las actividades que beneficio al crecimiento del comercio minorista fueron las boticas y farmacias, las que presentaron una mayor demanda de la población, por artículos farmacéuticos medicinales, y de cuidado personal, ante el mejor cuidado de la salud que han acogido en las familias (Ministerio de la producción del Perú, 2018). Sobre el departamento de Junín, es considerada como una zona activa cuyo aporte originado del 2.9% al valor agregado bruto (VAB) al cierre del año. Junín tiene el 3,6% de las empresas cumplidoras o formales de todo el Perú, tiene MiPymes por cada 100 personas en la PEA ocupada (vs. los 11 a nivel nacional). Las empresas del sector manufactura se consolida en las provincias de Huancayo y Chanchamayo. Exponiendo las estadísticas mencionadas, se evidenció que el departamento es una región activa y con mucho potencial a pesar de sus restricciones, el uso de las recientes tecnologías y con ello el e-commerce, son esencia hoy en día para el pronunciamiento estratégico de las empresas mediante sus virtudes competitivas. Es por este motivo que la investigación se ejecuta con la intención de evidenciar la práctica de las tecnologías de información (TIC) y el posicionamiento estratégico.

¿Cuál es la influencia de la aplicación de TIC en el posicionamiento estratégico de las empresas del sector comercio de la ciudad de Huancayo, 2019?, derivado de ello el obje-

tivo principal de la investigación es determinar la influencia de la aplicación de TIC en el posicionamiento estratégico de las empresas del sector comercio de la ciudad de Huancayo, 2019. Además, el trabajo se desarrollará por la necesidad de identificar la forma en que se aplica tanto las TIC (variable independiente) y el posicionamiento estratégico (variable dependiente) en uno de los sectores económicos más relevantes de la ciudad de Huancayo y de esta forma con un enfoque explicativo poder aportar al estudio del sector comercial de la región. La teoría a emplearse se refiere principalmente en el uso de las TIC como herramienta para el soporte de sus organizaciones y el posicionamiento mental de una organización.

Las tecnologías de información (TIC)

Son un grupo de sistemas y comunicaciones empleadas para almacenar, adquirir, manipular y transmitir datos a las personas y unidades de negocios tanto internas como externas en la empresa (Benjamín & Blunt, 1992). Es considerado también como un conjunto de dispositivos que transmiten, capturan y despliegan información electrónica, que aportan al crecimiento y desarrollo de la economía de la industria de manufactura y de servicios (OCDE, 2002). Asimismo, las TIC llegaron a cambiar el modo de gestión de las industrias, así como tratan con su competencia para posicionarse en un mercado (Asín & Cohen, 2009). Adicionalmente, se considera que son un grupo de disciplinas, técnicas de ingeniería y gestión utilizadas en el control y procesamiento de la información. Computadoras y sus interacciones con humanos y máquinas; y contenido social, económico y cultural relacionado (UNESCO, 2002). Además, se la considera como las herramientas tecnológicas digitales facilitando así la información y comunicación, con un perfil definido por la omnipresencia, su accesibilidad y su interconexión a los datos online. Estos sistemas tienen el poder de mejorar a la sociedad; sin embargo, sus fines de elaboración no son altruistas, ya que están relacionados a intereses en la economía (Grande, Cañon, & Cantón, 2016).

Las tecnologías de información cuentan con tres dimensiones fundamentales, las cuales aportan detenidamente con los objetivos determinados por los usuarios de dichos sistemas, entre ellos se menciona a la comunicación externa, tecnologías en los centros de distribución y el intercambio electrónico de datos.

a. Comunicación interna y externa

Según Peirano y Suarez (2006) tiene que ver con una etapa de las TIC para la generación y gestión de los registros de una empresa, es así que las observaciones reunidas de la empresa, tienen que ver con el uso de las tecnologías de información como base para los procesos operativos estándar. Inicia por el área contable para luego extenderse a otras áreas de la administración. Después, puede que se dirija al departamento comercial y en última instancia serán empleadas para actividades como producción y mejoras de la tecnología. La variación del formato de los registros es la repercusión inicial de la llegada de estos sistemas. Y se caracteriza por lo siguiente:

- **Correo electrónico:** El uso del correo electrónico en una organización permite el inicio del desarrollo del e-commerce, permitiendo la integración y la difusión progresiva del e-business, haciendo que los clientes tengan un canal para contactarse con la empresa, la aplicación de encuestas por correo resulta una herramienta muy útil para recibir retroalimentación (Oliveira & Martins, 2011). El uso del e-mail incrementó tremendamente, actualmente es el elemento clave para el uso del internet por parte de las organizaciones (Berisha, 2015).
- **Gestión de medios de comunicación en la empresa:** La innovación para el uso de medios de comunicación en la empresa afecta las iniciativas y el estilo para gestionar la misma, el uso de las tecnologías inalámbricas o (Wireless) facilitan la comunicación interna, de hecho, el uso del internet a ampliado el alcance de la comunicación en la empresa, haciendo posible la comunicación efectiva por más grande que sea la empresa (Xing, Wang, & Chen, 2013).

b. Tecnologías en los centros de distribución

Según Peirano y Suarez (2006) tiene que ver con una etapa de las TIC para el análisis de la información. La prueba que más destaca de esta fase es la producción de cuadros y series históricas orientadas a la toma de decisiones que se tomaban de las especulaciones o datos. Por ende, el acceso a datos y registros que se actualizan en tiempo real enriquece enormemente el conjunto de elementos que componen la tabla de contexto. Haciendo que las TIC se vuelvan un soporte rutinario de las decisiones tomadas. Su estructura se forma de la introducción de más computadoras y la puesta en marcha de la red interna; quiere decir, la implementación de un software con más detalle, aunque de tipo enlatado (estándar) con el objetivo de articular la información generada en diversas partes de la empresa. Se caracteriza principalmente por tener una: (a) gestión de inventario automatizado en el almacén, (b) uso de escáneres de rotulado y (c) gestión de base datos de los proveedores.

c. Intercambio electrónico de datos

Acorde a Peirano y Suarez (2006) el intercambio electrónico de datos tiene que ver con el funcionamiento de un sistema de Intranet, al igual que los sistemas detallados para el trabajo interactivo en las organizaciones. El uso de Intranet en una organización, abarca la articulación junto con el aprovechamiento con total eficiencia de los sistemas. Su habitual desarrollo necesita de adaptaciones idiosincrásicas a los requerimientos organizaciones, fusionando el software con determinadas adaptaciones. Se caracteriza principalmente por: (a) el uso de plataformas electrónicas de los bancos, el cual tiene que ver con los esfuerzos e inversiones necesarias que aumentan y contribuyen al desempeño organizacional, (b) el uso de herramientas de marketing digital, el cual tiene que ver con las TIC como soporte de todos los tipos de rutinas de la organización y del grado de éxito en la implementación de innovaciones organizacionales que permitan maximizar el uso de herramientas, y (c) las bases de datos de los clientes, la cual es considerada como el sustento para la utilización de un sistema CRM (Customer Relationship Management) como sistema para la Gestión de la Relaciones con el Cliente en las empresas (Peirano & Suárez, 2006).

El posicionamiento estratégico

El posicionamiento estratégico consiste en la manipulación de aquello que ya está en la mente, de forma que se puedan vincular las conexiones que ya existen para fijar a la empresa en la mente de un cliente probable (Ries & Trout, 2001). Teniendo en cuenta la cotización del competidor, esto es para ocupar la posición del producto en la mente de los consumidores, y el posicionamiento representa el uso del marketing para influir en las opiniones de los clientes sobre el producto o la marca deseada, y agregar que el posicionamiento puede ser atributo al precio, calidad, usabilidad, usuarios, categorías de productos, competidores, emociones, etc. (Lamb, Hair, & McDaniel, 2011). Según Kotler y Armstrong (2012), el diseño de la oferta y la imagen de la empresa en la mente de los clientes se definen y subdividen para maximizar el valor y la rentabilidad de la empresa. Esta es la forma en que los clientes interpretan el producto según sus principales atributos, representa la posición del producto entre los productos de la competencia y es traducido en percepción, impresión y sentimiento. Asimismo, se considera que esto es para crear la imagen mental de la oferta del producto y sus características diferenciadas en la mente de los clientes en el mercado objetivo. Los autores señalan que la estrategia de posicionamiento puede ser fortalecer la posición actual, reposicionar la organización y a la competencia (Ferrel & Hartline, 2012).

a. Modelos

- **Posicionamiento competitivo.** El Modelo de Porter sitúa a la industria como el foco de la atención de la estrategia. Según su marco, los caracteres de la estructura de la firma explican detalladamente el desempeño de la organización. Mencionado de otra manera, el autor visualiza la existencia de industrias atractivas. Donde casi todos cuentan con márgenes altos. Asimismo, tiene

la creencia de que existen industrias con poca atracción, donde los márgenes resultan bajos. Las rentas monopólicas hacen atractivas a una empresa (Hax & Wilde, 2001).

• **Modelo basado en recursos.** Este modelo, en lugar de enfocarse en la empresa como una fuente de ventajas, indica que la atención se focaliza en la empresa. En lugar de requerir ventajas producto de la intersección de productos con el mercado, dicho modelo demanda un valor obtenido de los recursos, competencias y habilidades. Este modelo diferencia a las empresas en la habilidad de apropiación de recursos valorados, escasos y complejos de sustituir (Hax & Wilde, 2001).

• **Modelo delta.** La relación con el cliente es el motor de la estrategia y el centro de la estrategia debe ser el cliente. Si queremos tener un buen desempeño, debemos brindar a los clientes servicios únicos. El nombre de este juego atrae, satisface y retiene a los clientes. La estrategia clásica está orientada al producto. Muchas empresas tienden a personalizar a los clientes proporcionando productos estandarizados y enormes canales de distribución, pero rara vez tratan de satisfacer las necesidades individuales de los clientes (Hax & Wilde, 2003). La naturaleza de los canales de distribución crea límites para que las empresas comprendan a la clientela (Hax & Wilde, 2003). En la empresa se determinan conexiones inquebrantables, conocimiento profundo y relaciones que llamamos "vinculación con el cliente" (Hax & Wilde, 2003). De acuerdo a Hax y Wilde (2001), este modelo brinda cuatro componentes básicos para enfrentar a la economía actual: cadena de valor, competitividad basada en recursos, competencias básicas, red de valor y ciclo.

b. Calidad de productos y servicios

La calidad puede ser evaluada desde distintos puntos de vista, en donde se consideran, especificaciones, estándares, hasta la calidad total de modo que se logre la satisfacción de la clientela (Camisón, Cruz, & Gonzáles, 2006). La clientela adquiere productos debido a dos motivos: lo llevan porque es mejor o por su costo, tomando en cuenta la diferencia que adquieran (Mullins, Walker, Boyo, & Larréche, 2007). El instrumento más importante en la estrategia es la diferencia que tiene una marca en relación a las demás con una relación especial con las cualidades físicas del servicio o producto, evidenciando que la calidad es un componente valorado por la clientela, debido a la contribución a la durabilidad, confiabilidad o de uso fácil o mantenimiento y la experiencia necesaria con el servicio o producto (Ferrel & Hartline, 2012).

La calidad tiene que ver principalmente con:

- Percepción de la calidad del producto.
- Percepción de la calidad del servicio.
- Estándares de calidad: Las expectativas del cliente deben transformarse en estándares de desempeño y especificaciones de cumplimiento que regulen a las empresas de producción, que también son aplicables a las empresas de servicios (Evans & Lindsay, 2008).

c. Reputación de la empresa

Hay dos formas de construir reputación: el primer método menciona que la reputación es un grupo de atributos que la empresa busca el reconocimiento por su público determinado, que es la percepción que la empresa espera. El segundo método afirma que la reputación es el resultado del comportamiento empresarial y del medio ambiente; y representa la opinión del público sobre la empresa (Capriotti, 2009). La reputación de una cierta organización depende de la comunicación interna con el personal, ya que representan un buen canal comunicativo externo a la organización y en su entorno social gozan de una reputación superior a la propia empresa. Cabe destacar que la reputación corporativa es débil e importante porque afecta la información de los clientes sobre las marcas que consumen (Kenneth & Baack, 010).

d. Participación de mercado

La participación de mercado se refiere a un indicador que representa las ventas de la empresa divididas entre la totalidad de las ventas del mercado, área o sector geográfico, es un número que representa usualmente al porcentaje. La participación de mercado tiene que ver con las marcas relativas que atienden a un cierto segmento de la clientela (Kotler & Armstrong, 2012).

La participación de mercado de las empresas se determina principalmente por:

- Posición en el mercado.
- Estrategias de fidelización.
- Competitividad del sector: Viene a ser la posición de un competidor respecto a otros en un rubro en particular (Stoner, Freeman, & Gilbert Jr, 1996).

Tecnologías de información (TIC) y posicionamiento estratégico

El uso de la tecnología de la información y las comunicaciones en los procesos comerciales traerá innumerables beneficios, que están estrechamente relacionados con el crecimiento de las ventas, la reducción de costos totales, la satisfacción de clientes y proveedores, la mejora de la eficiencia y la optimización de los procesos comerciales, educación de los empleados, comunicación con grupos de interés (stakeholders) e influencia global (Rodríguez, 2011). Emplear las TIC ayuda a lograr el posicionamiento estratégico de la empresa, siempre que ayude a crear una propuesta de valor única y promueva la interrelación de actividades (Porter, 2011). Su relevancia en las empresas y microempresas (pyme) cambian de acuerdo al contexto regional y su relación con el entorno mundial (Rodríguez, 2011).

Hay dos formas de ganar ventaja competitiva: eficiencia operativa (igual pero mejor) y posicionamiento estratégico (diferenciación). Internet dificulta la eficiencia operativa, pero si elige ser diferente, le brindará nuevas oportunidades. Internet cambia la estructura de la industria, tiene un impacto negativo en la rentabilidad general, tiene un impacto igual en las prácticas comerciales y reduce la capacidad de generar ventajas competitivas sostenibles. No obstante, pese a las dificultades que pueda generar, las empresas requieren su empleo, hallando la clave en la forma de hacerlo (Ramos,

2010). Generalmente, las tecnologías de información son utilizadas por las empresas en dos áreas altamente significativas: logística (43.52%) y manufactura (28.70%). En las dos situaciones se usa la tecnología para la realización de tareas administrativas y de operación continua, más que el aumento del posicionamiento estratégico o la competitividad (Scheel & Rivera, 2009).

2. Materiales y métodos

El método general para este trabajo consistió en el método analítico, Sánchez, Reyes, y Mejía (2018) señalan que este método es un "Procedimiento que consiste en aislar, diferenciar y distinguir los elementos de un fenómeno para poder revisarlos ordenadamente, cada uno por separado" (pág. 89). A la vez, en cuanto al tipo de investigación fue el aplicado debido a que su fin máximo fue la solución del problema planteado para la investigación en base a un marco teórico - conceptual preexistente (Hernández, Fernández, & Baptista, 2016). Por otro lado, el enfoque se desarrolló siguiendo un diseño causal - comparativo, no experimental transversal, por consecuencia que los constructos de interés no se manipularán, además de ellos serán observados en su estado natural durante un lapso temporal específico (Hernández et al., 2016).

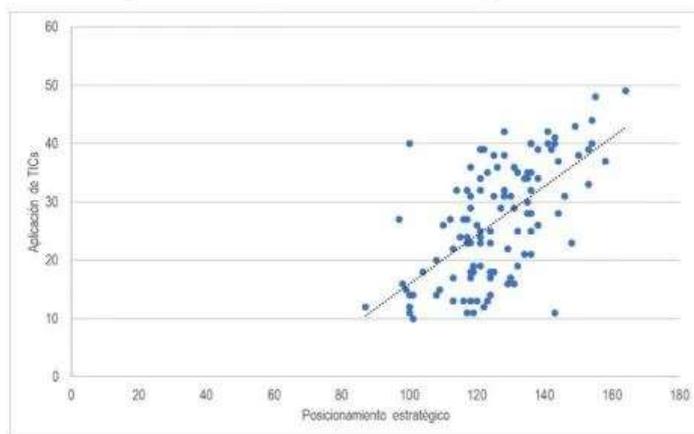
El objeto de investigación correspondió a una población conformada por 41845 empresas pertenecientes al sector comercio del departamento de Junín (INEI, 2018). El tamaño de la muestra fue de 115 empresas huancaínas pertenecientes al sector comercio que emplean TIC en su ejercicio. La consecución de este trabajo de investigación fue ocupando la encuesta y la entrevista como técnicas para la obtención de la información de las variables de interés. Por tal motivo, los instrumentos necesarios para esta investigación fueron los cuestionarios.

Respecto a la variable TIC se consideró el cuestionario desarrollado por Ruiz y Trinidad (2017), respecto a la variable posicionamiento estratégico se consideró el cuestionario desarrollado por Hermosa (2019). Entre los materiales a emplearse, se tuvo en consideración a la Biblioteca Especializada de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional del Centro del Perú. Así mismo, para un mejor desarrollo de la investigación se hizo uso de computadoras personales y teléfonos inteligentes (smartphones) con acceso a internet. Además, se contó con un equipo de investigación conformado por un investigador principal, encargado de la recopilación y análisis de información; y un co-investigador, encargado de analizar y procesar los datos. La investigación empezó en el primer trimestre del 2019 y se planea finalizarlo al término del cuarto trimestre de mismo año. El presupuesto de gastos asciende a un total de S/12,000.00, el cual un 50% será autofinanciado, y la otra mitad provienen de recursos ordinarios (ex FEDU).

3. Resultados

Para los resultados se propuso un modelo econométrico de la forma $y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \epsilon$. Donde x_1 = Comunicación interna y externa, x_2 = Tecnologías de los centros de distribución e y = posicionamiento estratégico. Sin embargo, antes de ver estos resultados se halló un gráfico de dispersión entre la aplicación de las TIC y el posicionamiento estratégico.

Figura 1. Aplicación de TICs y posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de Huancayo.



En la gráfica se logra observar una variedad entre la combinación de las dos variables estudiadas. Existen empresas con buenos, medios y bajos puntajes en ambos casos; existe también empresas con buenos puntajes en una variable y baja en otro, y viceversa. Sin embargo, se detalla que la tendencia de los datos es que la variable aplicación de TICs explique el posicionamiento estratégico. Con este antecedente, se propuso el modelo econométrico mencionado.

Tabla 1

Regresión lineal del modelo propuesto

Variable dependiente: Posicionamiento Estratégico			
Método:			
Muestra: 1 – 115			
Observaciones incluidas: 115			
Variable	Coefficient (β)	t-Statistic	Prob.
x1	0.94	3.58	0
x2	0.52	1.46	0.15
x3	0.05	0.13	0.9
C	59.3	31.5	0
R-squared	0.4		74.3
F-statistic	25.1		1.44
Prob(F-statistic)	0.000		

La Tabla 1 muestra que el modelo óptimo tendría la de $y = 59.280 + 0.958x_1 + 0.541x_2 + \epsilon$. Asimismo, una probabilidad de error 0.10, se obtuvo que la dimensión comunicación interna y externa (x_1) fue significativa (p -value=0.000) y la dimensión tecnologías de los centros de distribución (x_2) también fue significativa (p -value=0.083), las cuales explicarían mejor al posicionamiento estratégico. En este modelo, se determinó que la comunicación interna explica satisfactoriamente al posicionamiento estratégico. De manera específica, se debe a que la comunicación en las empresas comerciales por medio de las TIC es el factor más empleado y más fácil de implementar; tal que conlleva al uso de correos electrónicos para la gestión de oficinas, almacenes y coordinación con proveedores diversos; el empleo de sistemas de información para registrar los procesos; y el uso de las redes sociales, página



web y equipos electrónicos para sostener una fluida comunicación con los trabajadores, proveedores y clientes; los cuales juegan un rol importante en el debido funcionamiento de la empresa, y por ende, en su posicionamiento estratégico.

En cuanto a las tecnologías de los centros de distribución, se dice que se encargan de gestionar las labores logísticas de manera automatizada con el uso de un software especializado, además, de contar con una base de datos de los proveedores, que ante imprevistos se acuda a ella fácilmente y de solución a tales dificultades. Estos detalles, estarían garantizando que las empresas comerciales de Huancayo tengan un buen funcionamiento y cumplan con sus pedidos, su distribución y ventas, otorgando a sus clientes la confiabilidad en la fecha de entrega, en la calidad y cantidad de producto, y, sobre todo generando lazos que permitan que dicha empresa se posicione dentro del cliente como una empresa fiable. De tal manera, la aplicación de tecnologías en los centros de distribución explicaría el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de Huancayo, 2019.

4. Discusiones

Se evidenció que las empresas del sector comercial de Huancayo, en promedio, aplican las TIC a un nivel medio; es decir, se encuentran en progreso de utilizar todo el potencial que les brinda dicha herramienta. Además, se encontró que las empresas tienen diferentes niveles en el uso de las TIC, mientras algunas se encuentran en sus inicios (empezando a automatizar y manejar digitalmente ciertos procesos), otras se encuentran en progreso y otras ya en un nivel avanzado. A pesar de estas diferencias, se observó que la tendencia de las empresas de Huancayo es alcanzar un nivel avanzado en aplicación de las TIC. Asimismo, las empresas huancaínas consideraron a las TIC como herramienta clave para su desarrollo en este mundo globalizado. Esta idea también lo menciona la OCDE (2002), manifestando que las TIC apoyan en el desarrollo económico y crecimiento de diversas industrias, entre ellas, la comercial. Esto recae en el hecho de las TIC, por medio de los sistemas de información, permiten que las empresas automaticen procesos, proporcionen información importante y logren ventajas competitivas (Leal & Miraidy, 2007).

Por el lado del posicionamiento estratégico se halló que, en promedio, las empresas han logrado un posicionamiento bueno y aceptable; sin embargo, aún siguen en el camino por obtener mejores resultados, considerando a la aplicación de las TIC como una estrategia competitiva para lograr el posicionamiento estratégico deseado. Por tanto, se determinó que la aplicación de las

TIC explica el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de la ciudad de Huancayo, 2019. Esta afirmación ya lo había mencionado Porter (2011), quien indicó que el empleo de las TIC contribuye a que una empresa se posicione estratégicamente, debido a que facilita la interrelación de actividades, crear una propuesta única de valor dentro de la empresa (Porter, 2011), influye en la disminución de los costos totales, incrementa las ventas (marketing digital), mejora los niveles de satisfacción de la clientela, mejora la comunicación con los stakeholders y les brinda presencia global (Rodríguez, 2011).

El modelo óptimo dio relevancia a las TIC, en su función como vía de comunicación interna y externa; es decir, según el modelo la comunicación interna y externa llevada a cabo con las TIC tiene un efecto sobre el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de la ciudad de Huancayo. Este resultado lo explica Argenti (2014) sosteniendo que el uso de medios electrónico de comunicación, facilitan la comunicación dentro de la empresa, gracias a la inmediatez con que se mande y recibe un mensaje, haciendo que los canales de comunicación se caractericen por tener gran fluidez, rapidez y confianza. De hecho, el empleo de Internet ha hecho que en las empresas la comunicación con sus trabajadores, proveedores y clientes sea efectiva (Xing, Wang, & Chen, 2013). En cuanto a las tecnologías dentro de la empresa o centros de distribución, de acuerdo con el modelo, resultó ser significativa, a la vez que explica mejor el posicionamiento estratégico que la dimensión de intercambio electrónico de datos. En este contexto Desai (2019), pone énfasis en el marketing digital, ya que permite que el largo plazo la promoción de los productos sea sostenible en el actual mercado altamente competitivo y constantemente cambiante. Por su lado, Hassan, NawAz, Lashari, y Zafar (2015), manifiestan que un buen manejo de base de datos de clientes y un sistema de comunicación sólido, brindan que el servicio sea accesible y se perciba de calidad, lo cual aumentaría un aumento en la cuota del mercado de la empresa. Esto; además, va en conjunto con el Modelo Delta, en palabras de Hax y Wilde (2003), este modelo da importancia al vínculo que crea la empresa con su cliente; es decir, establecer lazos fuertes, conocer lo que desea el público, atender sus reclamos, etc., y una herramienta clave es el marketing (Ries & Trout, 2001).

5. Conclusiones

El estudio identificó que las empresas comerciales de Huancayo en promedio se encuentran aún en progreso de aplicar las TIC en todo su potencial. Además, de que no existe uniformidad con respecto a esta variable; es decir, hay empresas que recién están iniciando con la aplicación de las TIC, así como hay empresas que ya tienen todo un sistema consolidado y sólido. Por el lado del posicionamiento estratégico, las empresas comerciales de Huancayo, consideran estar posicionadas moderadamente de manera estratégica frente a sus clientes y el mercado. Asimismo, se ha determinado que aquellas empresas que vienen aplicando las TIC en su gestión empresarial de manera adecuada, son las que mejor posicionamiento estratégico poseen. En conclusión, se sostiene que la comunicación interna (con los trabajadores) y externa (clientes, proveedores) por medio del uso de las TIC y las tecnologías usadas en el proceso de distribución, ventas,

marketing digital, explican el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de la ciudad de Huancayo. En otras palabras, las aplicaciones de tecnologías en los centros de distribución se relacionan, tienen un efecto y explican el posicionamiento estratégico de las empresas comerciales de Huancayo, 2019, de manera significativa.

6. Recomendaciones

Las empresas comerciales de la ciudad de Huancayo, deben de adaptarse a los cambios constantes y redirigir sus esfuerzos en estrategias de diferenciación de productos y manejo del marketing digital, especialmente por medio de redes sociales. Esto con el objetivo de estar a la vanguardia con los cambios sociales y tecnológicos; tener presencia comercial, incrementar sus ventas, y tener cuota de mercado y sobre todo lograr posicionarse estratégicamente en la mentalidad de sus clientes. Por lo tanto, se sugiere a las empresas capacitar a su personal en relación a las TIC, a fin de actualizar a los trabajadores sobre las tendencias actuales en el mercado del rubro al cual se orientan. Asimismo, se recomienda a los gerentes de las diferentes organizaciones huancaínas implementen estrategias de gestión que involucren la aplicación de las TIC, a fin de hacer conocida a la empresa, esto podría ser principalmente a través de las redes sociales. Finalmente, promover que las altas instancias (el Ejecutivo, Ministerio de la Producción) brinden apoyo profesional con respecto al posicionamiento de marcas mediante el uso de las TIC, así convertir a una empresa en una organización competitiva dentro del sector al cual están orientados.



Referencia Bibliográfica

- Argenti, P. (2014). *Comunicación estratégica y su contribución a la reputación*. Madrid: LID Editorial.
- Asín, E., & Cohen, D. (2009). *Tecnologías de información en los negocios*. México D.F.: Mc Graw Hill.
- Bala, M., & Verma, D. (2018). A Critical Review of Digital Marketing. *International Journal of Management, IT & Engineering*, 322-339.
- Benjamín, R., & Blunt, J. (1992). *Critical IT (Information Technology). Issues: the next ten years*. *Sloan Management Review*, 7-19.
- Berisha, A. (2015). *Impact of Information Technology and Internet in Businesses*. *cademic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 73-79.
- Camisión, C., Cruz, S., & Gonzáles, T. (2006). *Gestión de la calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson.
- Capriotti, P. (2009). *Branding corporativo. Fundamentos para la gestión estratégica de la identidad corporativa*. Santiago: Andros Impresores.
- Evans, J., & Lindsay, W. (2008). *Administración y control de la calidad*. México: Cengage Learning.
- Fernández, J. (2013). *El mercado de las TIC en Perú*. Lima: Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España.
- Grande, M., Cañon, R., & Cantón, I. (2016). *Tecnologías de la información y la comunicación: evolución del concepto y características*. *International Journal of Educational Research and Innovation*, 218-230.
- INEL. (2018). *Perú: Estructura Empresarial, 2018*. Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.
- Ministerio de la Producción del Perú. (2017). *"Sumario Regional al 2017"*. Huancayo (Perú): Ministerio de la Producción del Perú.

Ejecución de Gastos de Capital en Gobiernos Locales de la Provincia de Huancayo: 2008 - 2018



 Edgar César Salvatierra Colonio¹

Resumen

La ineficacia en la ejecución del presupuesto de gastos en las municipalidades de Perú es sentida por la población, porque se produce demoras en la atención de sus necesidades básicas que son funciones de los gobiernos locales.

La ineficacia se investiga a partir de las diferencias que se presenta entre el devengado (reconocimiento de deuda) y el presupuesto autorizado, nos concentramos en los gastos de capital y en sus fuentes de financiamiento. Las relaciones que se encuentran son significativas para todas las fuentes; la excepción se presenta para la fuente de Recursos directamente recaudados.

El tratamiento de datos se hace con el programa E-views 10.

Palabras clave: Desarrollo local, coeficiente de determinación, avance porcentual de ejecución presupuestal.

Introducción

La satisfacción de las necesidades de la población y la promoción del desarrollo local en Perú corresponde a los gobiernos locales según lo dispone la Ley No. 27972. El escenario de la actuación de los gobiernos locales es la existencia de poblaciones en situación de pobreza que se refleja en necesidades básicas insatisfechas que no son atendidas.

El sustento teórico de la investigación es la teoría de la Nueva Gestión Pública que tiene como propósito recoger la experiencia del sector privado en la búsqueda del máximo beneficio para trasladarlo a la gestión del sector público en la búsqueda del máximo bienestar social.

En ese sentido, la provincia de Huancayo está ubicada en el centro de Perú; tiene 28 distritos con características geográficas heterogéneas que inciden en la densidad poblacional y el nivel de pobreza. En el 2017 ninguna municipalidad había ejecutado el 100% de presupuesto para inversiones que les habían asignado. Se infiere que las municipalidades que tienen menor ejecución del presupuesto institucional modificado (PIM), están dejando de atender las necesidades básicas de la población de su ámbito.

En base a lo expuesto, el problema investigado es: ¿Cómo fue la relación del devengado para gastos de capital por todas y cada una de las fuentes con el devengado total en las municipalidades de la provincia de Huancayo entre los años 2008 y 2018?



¹Docente asociado nombrado de la Facultad de Economía de la UNCP



Marco teórico

Desarrollo local

El problema investigado se relaciona con la preocupación por lograr el desarrollo local, entendido como la búsqueda del máximo bienestar social en el ámbito de un gobierno local. El bienestar social se alcanza cuando aumenta la oferta de servicios o de bienes públicos logrados por gestión del gobierno local y, también, por el crecimiento económico basado en la iniciativa privada y promovido por todos los niveles de gobierno. Lo anterior es una síntesis de Observatorio, (2019), Montoya, (1998, p. 53). Existen diferentes enfoques de cómo debe lograrse el desarrollo local (Márquez y Rovira, 2002), pero, nos inclinamos a enfatizar en el desarrollo basado en la interrelación e interdependencia de mercados, donde los gobiernos locales tengan como función principal el dotar de bienes públicos a la población, ya sea para el consumo como para la producción.

En ese sentido, encontramos que López y Gomis, (2010) afirman que el desafío de "los gobiernos locales es optimizar la asignación de esos recursos a partir de la definición de prioridades consensuadas con la sociedad civil." La investigación se orienta a medir la eficacia de la ejecución presupuestal de los gobiernos locales de un ámbito definido. Entendemos como "eficacia al nivel o grado de cumplimiento de los objetivos y metas (lograr el resultado previsto), ..." (López y Gomis, 2010, p. 27)

Entre las funciones y objetivos de los gobiernos locales, como promotores del desarrollo local encontramos: Construcción, mantenimiento o mejora de infraestructura física; implementación, mejora de la calidad y ampliación de cobertura de servicios a su cargo; implementación, mejora de la calidad y ampliación de cobertura de servicios de seguridad ciudadana; y, promoción y apoyo a la iniciativa empresarial privada.

Los gobiernos locales

Según el MEF-Dirección General de Asuntos Económicos Sociales, (2015), los gobiernos locales son entidades básicas de la organización territorial del Estado y órgano de gobierno promotor del desarrollo local. (P. 5). Dentro de las funciones de un gobierno local las que más resaltan

son la ejecución de obras de infraestructura para satisfacer las necesidades de la población, el desarrollo de su ámbito y la planificación del desarrollo urbano y rural.

El presupuesto público

Según el Ministerio de Economía y Finanzas el presupuesto público es la asignación de recursos públicos en base a la priorización de las necesidades de la población, que son principalmente bienes y servicios. (Dirección General de Presupuesto Público, 2011).

La ejecución del gasto público tiene tres pasos: el compromiso, el devengado y el pago. Lo que interesa en la investigación es el devengado que es un acto de reconocimiento de la obligación de pago formal. La ejecución presupuestal, desde el punto de vista financiero, se evalúa relacionando el devengado con el PIM.

Gobiernos locales y presupuesto de gastos

Las municipalidades del ámbito de investigación para el desarrollo de sus funciones disponen principalmente de tres fuentes de recursos: Los ordinarios, los recursos directamente recaudados y los recursos determinados. Otros recursos con los que pueden contar son: Donaciones y transferencias, y recursos por operaciones oficiales de crédito. Los recursos ordinarios asignados que no logra gastar un gobierno local se revierten a Tesoro Público. Los recursos directamente recaudados y los recursos determinados que no se gastan pasan como saldos de balance para ser gastados en los siguientes períodos fiscales. Los usos de esos recursos se clasifican en: Gastos corrientes, y gastos de capital.

El problema de la ejecución de gastos de capital

La ejecución eficaz y eficiente de gastos previstos en el presupuesto público es fundamental para el desarrollo económico de un país.

Los gastos de capital están comprendidos en los alcances de la Ley de Contrataciones del Estado. La realización de estos gastos es mediante procesos, que se dividen claramente en actos preparatorios, realización de procesos de selección, suscripción de contrato y ejecución contractual. Ya sea por las características de la adquisición

o por problemas de agente principal, estos gastos no son eficaces, por consiguiente, también resultan siendo ineficientes.

En ese sentido, el devengado es inferior al PIM al final del período fiscal cuando la ejecución contractual no se realiza según cronograma propuesto por el proveedor o no se cumple por deficiencias en los expedientes técnicos; por vicios ocultos; por causas atribuibles al contratista; por causas atribuibles a la entidad o por causas atribuibles a la naturaleza.

Por lo expuesto, se infiere que los gastos de capital previstos en los presupuestos de los gobiernos locales pueden tener problemas de ejecución cuando la adquisición fue presupuestada sin que la entidad cuente con expediente técnico, cuando el monto estimado en el presupuesto es inferior a lo que se determina en los expedientes técnicos o en los estudios de mercado; otras causas se presentan en la realización del proceso de selección; es decir, la adquisición está prevista en el presupuesto pero el gasto no se ejecuta cuando no concluye en buena pro un proceso de selección. Desde el lado de la suscripción de contrato no es racional que la suscripción del contrato demore más de lo que estipula la Ley; si el contrato no se suscribe o demora más de lo previsto en las normas legales probablemente la adquisición no se realiza dentro de lo estipulado por las normas.

La ejecución contractual no debe ser una causa para la no eficacia del gasto de capital; lo es cuando el proceso de selección de proveedores incurre en defectos, la ejecución del contrato no se realiza según expediente o especificaciones técnicos, cuando el contratista busca sacar ventaja de fallas del Estado. Desde el lado de la entidad el devengado puede no realizarse por problemas de agencia. Las causas atribuibles a la naturaleza no son analizadas en la investigación.

El modelo

En la investigación la evaluación de la eficacia de la ejecución presupuestal en las municipalidades del ámbito de estudio se realizó mediante el siguiente sistema funcional:

$DT = F(DGC, DGK)$

DT = Devengado total

DGC = Devengado para gastos corrientes

DGK = Devengado para gastos de capital

$DGK = G(DGKRO, DGKRDR, DGKRD, DGKRD, DGKROOC)$

DGK = Devengado para gastos de capital

DGKRO = Devengado para gastos de capital con recursos ordinarios

DGKRDR = Devengado para gastos de capital con recursos directamente recaudados

DGKRD = Devengado para gastos de capital con recursos determinados

DGKRD = Devengado para gastos de capital con recursos de donaciones y transferencias

DGKROOC = Devengado para gastos de capital con recursos por operaciones oficiales de crédito

Materiales y métodos

La investigación se realizó en la ciudad de Huancayo; el trabajo es aplicado, y se ubica en la línea de investigación de economía del sector público y desarrollo. El material usado es procedente de fuente secundaria, específicamente de la página web de Ministerio de Economía y Finanzas apps5.mineco.gob.pe, en donde se encuentra la información de las finanzas públicas de Perú. Es de caso múltiple, la población es de 28 gobiernos locales o municipalidades de la provincia de Huancayo (27 municipalidades distritales y una municipalidad provincial). Hemos trabajado con toda la población. La información es objetiva.

Relaciones de avance porcentual de ejecución presupuestal para gastos de capital con el avance porcentual de gastos por fuente de financiamiento. Esta relación teóricamente no muestra ninguna causalidad, solo sirve con fines de evaluación de eficacia; si $\Delta\%TOTAL$ fuera el 100% sería una indicación que hubo eficacia en la ejecución presupuestal de gastos en el gobierno local. Si $\Delta\%TOTAL < 100\%$ la indicación es que hubo ineficacia. En las salidas econométricas de E-views para $\Delta\%TOTAL$ en relación con $\Delta\%RO$, $\Delta\%RDR$ y $\Delta\%RDET$, si $Prob < 0.05$ es indicación de significancia de la variable.

Relaciones de devengado de gastos de capital total y por fuentes de financiamiento. Esta relación teóricamente muestra la importancia o significancia de cada fuente de financiamiento en la ejecución presupuestal de gastos de capital. El coeficiente de cada variable (fuente de financiamiento) indica el efecto que tiene el gasto presupuestal con una fuente determinada. Cabe anotar que las principales fuentes de financiamiento para los gastos de las municipalidades son los recursos ordinarios y los recursos determinados; a estos se suman los recursos directamente recaudados que tienen mayor participación cuanto mayor es la densidad poblacional o están más cerca del distrito capital de la provincia.

Resultados

En todos los casos investigados, en ningún año $\Delta\%TOTAL$ llegó al 100%. Hubo reversión de recursos a Tesoro Público por la fuente de recursos ordinarios.

Las salidas muestran que solo en la municipalidad de Pariahuanca hubo interés de gastar las tres fuentes de recursos. El coeficiente de determinación de las tres variables independientes con la dependiente es 0.91734.

Las municipalidades que realizaron más esfuerzos para gastar principalmente recursos determinados fueron: de Carhuacallanga ($R^2 = 0.848668$), Colca ($R^2 = 0.847227$), Chupuro ($R^2 = 0.881769$), El Tambo, ($R^2 = 0.802125$), Pilcomayo ($R^2 = 0.85327$), Viques ($R^2 = 0.933751$) y la municipalidad provincial de Huancayo ($R^2 = 0.905353$)

Los que dieron más importancia al gasto de recursos ordinarios fueron los de Hualhuas ($R^2 = 0.643194$); para gasto de fuentes de recursos ordinarios y de recursos determinados fueron los de Ingenio ($R^2 = 0.870546$); para gastos de fuentes de recursos directamente recaudados y recursos determinados fueron los de Huacrapuquio ($R^2 = 0.884106$).

Los que no se preocupan por gastar de todas las fuentes son : Chacapampa, Chicche, Chilca, Chongos Alto, Cullhuas, Huasicancha, Huayucachi, Pucará, Quichuay,

Verificación de hipótesis

Hemos encontrado que en todos los casos la relación del devengado para gastos de capital con el devengado total en todas las municipalidades del ámbito de investigación es significativa, que se explica principalmente por el monto de gastos corrientes, que no debe tener volatilidad. En base a lo hallado validamos la hipótesis.

Las hipótesis específicas proponen que:

En los resultados econométricos encontramos que la relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos ordinarios con el devengado total para gastos de capital en las municipalidades de la provincia de Huancayo entre los años 2008 y 2018 fue significativa para 26 municipalidades, mientras que no es significativa para las municipalidades de Pariahuanca y la M. P. de Huancayo. Por lo que se valida la hipótesis.

La relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos directamente recaudados con el devengado total para gastos de capital en las municipalidades de la provincia de Huancayo entre los años 2008 y 2018 fue significativa para 20 municipalidades, mientras que no es significativa para ocho municipalidades, entre los que están: Chupuro, Huancan, Huayucachi, Pariahuanca, Santo Domingo de Acobamba, Saño, Sapallanga, la provincial de Huancayo. Por lo que se valida parcialmente la hipótesis.

En los resultados econométricos encontramos que la relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos determinados con el devengado total para gastos de capital en las municipalidades de la provincia de Huancayo entre los años 2008 y 2018 fue significativa para 25 municipalidades, mientras que no es significativa para tres municipalidades, entre los que están: Huancan, Huayucachi y la provincial de Huancayo. Por lo que se valida parcialmente la hipótesis.

Discusión

López y Gomis, (2010, p. 27) dicen que eficacia es el logro del resultado previsto. En ese sentido, la eficacia de la ejecución presupuestal, medido como la diferencia entre lo planificado (PIM) y lo ejecutado (devengado), es deficiente en todas las municipalidades del ámbito de estudio. Concretamente, el PIM en la generalidad de los casos es superior al devengado. Lo que preocupa es que no ejecutan como gastos los recursos ordinarios que el Tesoro Público asigna a las municipalidades; los saldos de esos recursos no gastados se revierten, pudiendo haber sido utilizados para ampliar la oferta, mejorar o mantener los servicios y bienes públicos. Los recursos de las otras fuentes de financiamiento cuando no se gastan se acumulan como saldos de balance para ser ejecutados en periodos posteriores.

Lo malo de la no ejecución del gasto público de manera ineficaz es que las necesidades identificadas: bienes y servicios públicos cuya oferta corresponde a la municipalidad e infraestructura necesaria para promover y apoyar a la iniciativa empresarial privada, no son atendidas en su oportunidad, o mejor dicho, el alcance del bienestar social se ve retardado; este es el sentido de lo remarcado de Montoya, (1998, p. 53).

Conclusiones

1. Persiguiendo la coherencia entre problema y objetivo generales hemos determinado la relación del devengado para gastos de capital con el devengado total en las municipalidades de la provincia de Huancayo entre los años 2008 y 2018; encontrando que existe una relación significativa, tal como lo proponía la hipótesis.
2. Respecto a la relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos ordinarios con el devengado total para gastos de capital en las municipalidades objeto de estudio se ha determinado una relación significativa.
3. En cuanto a la relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos directamente recaudados con el devengado total para gastos de capital se ha determinado que la relación no es significativa.
4. Respecto a la relación del devengado para gastos de capital financiado con recursos determinados con el devengado total para gastos de capital se ha determinado que la relación es significativa.



Referencia Bibliográfica

- cbc.org.pe. (s.f.). Recuperado el 1 de octubre de 2018, de <http://www.cbc.org.pe/wp-content/uploads/2017/01/EJE-CUCIC3%93N-DE-GASTOS-DE-INVERSI%93N.pdf>
- Dirección General de Presupuesto Público. (julio de 2011). mef.gob.pe. Recuperado el 1 de octubre de 2018, de https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/capacita/guia_sistema_nacional_presupuesto.pdf
- Dirección General de Presupuesto Público. (julio de 2011). mef.gob.pe. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/presu_publ/capacita/guia_sistema_nacional_presupuesto.pdf
- Herrera Catalán, P., y Francke Ballbe, P. (2007). Análisis de la eficiencia del gasto municipal y de sus determinantes. Lima: Cies.
- López, M. T., y Gomis, H. (2010). Un primer acercamiento a la evaluación de la gestión municipal a través del uso de indicadores. (U. N. Plata, Ed.) Nexos, 27 - 32.
- Márquez Domínguez, J., y Rovira Pinto, A. (2002). El desarrollo local: una propuesta social y económica con fuerte base territorial. (PUCP, Ed.) Espacio y Desarrollo(14), 45 - 57. Obtenido de revistas.pucp.edu.pe/index.php/espaciodesarrollo/article/view/8109
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). mef.gob.pe. Recuperado el 17 de noviembre de 2018, de <https://www.mef.gob.pe/es/presupuesto-publico-sp-18162>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). mef.gob.pe. Recuperado el 20 de noviembre de 2018, de <https://www.mef.gob.pe/es/glosario-sp-5902/Gasto>
- Ministerio de Economía y Finanzas. (s.f.). mef.gob.pe. Recuperado el 21 de Noviembre de 2018, de www.mef.gob.pe/index.php?option=com_docman&task..
- Montoya, A. (1998). ¿Desarrollo local o desarrollo comunitario? (U. C. Cañas, Ed.) Realidad. Revista de ciencias sociales y humanidades, 45 - 55. Obtenido de uca.edu.sv



Factores Relacionados al Cumplimiento de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en Estudiantes de la UNCP (2017 - 2018)



 MSc. Miguel Huringa S.

 Dra. María Aliaga G.



 Eco. Melchor Galván P.

 Karen Huringa Aliaga

Resumen

La investigación estuvo dirigida a determinar los factores asociados al cumplimiento de los Objetivos de Desarrollo Sostenible (17) lanzados en el 2015. Se trabajó con una muestra de 89 estudiantes de la UNCP, de las facultades de Educación y Economía. Utilizando la estadística no paramétrica se encontró que para los estudiantes de la UNCP, el objetivo de mayor interés inmediato es el de Salud y bienestar, seguido por el objetivo Agua limpia y saneamiento, además del logro de una Educación de calidad. Los objetivos que menor interés representaron para los estudiantes encuestados fueron: Alianzas para lograr los objetivos y Vida submarina. Se pudo determinar que los factores género, semestre académico, edad y grado de instrucción del padre están asociados con el logro del objetivo de mayor interés: Salud y bienestar y no resultaron estar asociados con los otros objetivos.

Introducción

La acción humana sobre el medio ambiente, reflejada en dos contextos: la contaminación ambiental y la sobre explotación de los recursos naturales, se ha evidenciado en los últimos cincuenta años, teniendo su corolario en el incremento de la temperatura a límites muy alarmantes. A nivel mundial, las naciones, vienen coordinando esfuerzos para la toma de acciones que permitan mitigar estos efectos antropogénicos. Es así que, los objetivos del desarrollo del milenio, planteado en el año 2000 como una "estrategia mundial para la lucha contra la pobreza en sus múltiples dimensiones" (ONU, 2015, p.4), ha considerado como el objetivo 7: garantizar la sostenibilidad del medio ambiente, en cuyo informe final del año 2015 resalta el logro en diferentes áreas como mayor cobertura de los servicios de agua potable, reducción de los factores que agotan la capa de ozono desde 1990, acceso a saneamiento mejorado, proporción de pobladores que viven en áreas marginales urbanas en disminución, etc., . Importantes logros que; sin embargo, requieren de mayores esfuerzos. Por esta razón, con el compromiso de 193 países miembros, se lanzaron en 2015 los Objetivos de Desarrollo Sostenible (ODS) a partir de los cuales se adopta la Agenda 2030 con 17 objetivos que servirán como estrategia para lograr un cambio en la relación economía y medio ambiente.

Por ello, el propósito de la investigación planteada fue el de evaluar en estudiantes de la UNCP, el cumplimiento de la agenda 2030 para el desarrollo sostenible, la misma que se desprende de la idea de tomar acción ante los planteamientos de la "Década de la Educación para el Desarrollo Sostenible", declarada por la ONU a través del Departamento de Asuntos Sociales y Económicos, para los años 2005-2014, que se sustenta en el cumplimiento de los objetivos del milenio para el desarrollo sostenible cuya continuidad se garantiza a través de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible para transformar nuestro mundo, planteados en la agenda 2030 por el Organismo de las Naciones Unidas (ONU 2015), los mismos que tienen como elemento principal la premisa de conseguir un mundo en el que todos tengan la posibilidad de beneficiarse de la educación, y adquirir valores que fomenten las conductas y los modos de vida necesarios, para edificar un futuro viable y transformar las sociedades en aras de un mundo mejor. De igual manera, se pretende analizar los factores que están relacionados a su cumplimiento, en el marco del Plan Nacional de Educación Ambiental 2015-2021, propuesto por los Ministerios de Ambiente y Educación.

El objetivo de la investigación fue determinar los factores que están relacionados al acceso de una calidad de vida en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en los estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú en los años 2017-2018.

Metodología

Se desarrolló una investigación aplicada - cuantitativa, a un nivel descriptivo - correlacional, tratando de identificar los factores más importantes que se relacionan al acceso a una calidad de vida en el marco de la agenda 2030 para el desarrollo sostenible en estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú.

Para el efecto se aplicó el instrumento *My World*: la encuesta global de las Naciones Unidas para un Mundo Mejor, diseñado con el propósito de tomar conocimiento sobre los logros obtenidos por los estudiantes de nuestra casa superior de estudios, en el marco de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible, identificado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

El instrumento está diseñado en tres partes; estando la primera orientada a obtener información sobre el perfil de los estudiantes a fin de caracterizarlos adecuadamente; la segunda parte se orientó a identificar los seis objetivos globales de desarrollo sostenible que son de interés inmediato para los estudiantes y su familia; y finalmente, en la tercera parte se indaga sobre cuál es la percepción de los estudiantes respecto de los seis objetivos más relevantes de desarrollo sostenible seleccionados.

Resultados

Análisis descriptivo: Perfil de los encuestados

Conocimientos respecto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2015

Esta variable es de mucha importancia para la investigación pues nos informa si los estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú tienen algún grado de conocimiento respecto a los Objetivos de Desarrollo Sostenible u "Objetivos Globales", firmado por 193 líderes mundiales en Naciones Unidas en Setiembre del 2015.

Tabla 1
Estudiantes que tienen conocimiento respecto ODS

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
NO	35	39,3	39,3	39,3
SI	54	60,7	60,7	100,0
Total	89	100,0	100,0	

Si analizamos la tabla que nos antecede podemos observar que un 60,7% de los estudiantes encuestados manifestó tener conocimiento acerca de los Objetivos de Desarrollo Sostenible 2015, mientras que un 39,3% manifestó no tener conocimiento sobre el tema.

Objetivos globales que son de interés para los estudiantes de la UNCP

Cuando se solicitó a los estudiantes encuestados que eligieran de entre los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible lanzados en el 2015 por la ONU, los seis que eran de interés para ellos y su familia, se encontró que el Objetivo 3 respecto a Salud y bienestar es el que a juicio de los encuestados les despierta mayor interés, siendo seleccionado por el 85,4%. Otro objetivo seleccionado fue el de agua (Objetivo 6) con un 77,5% de preferencia, la misma proporción que con el Objetivo 4: Educación de calidad. Los otros tres objetivos seleccionados son: Acción por el clima (Objetivo 13) con 41.6% de preferencia; Objetivo 8: Trabajo decente y crecimiento

económico con 40,4% de preferencia; mientras que dos objetivos ocuparon el sexto lugar con un 34,8% de preferencia, ellos son: Ciudades y comunidades sostenibles (Objetivo 11), y Reducción de las desigualdades (Objetivo 10).

Cambios percibidos en los objetivos globales que son de interés para los encuestados

Una vez que se hizo la indagación respecto a los seis objetivos globales que eran de interés para los estudiantes, se preguntó cómo influyeron estos en el entrevistado y su familia en los últimos años, obteniendo los siguientes resultados:

- **Salud y bienestar**, este objetivo fue seleccionado como el de mayor interés por los estudiantes, quienes manifiestan que en su familia el aspecto de salud y bienestar ha mejorado o se mantiene igual en un 77,6%, mientras que un 22,4% manifiesta que la salud y bienestar en su familia, ha empeorado.
 - **Agua limpia y saneamiento**, para este objetivo global los estudiantes encuestados en un 60,6% manifestaron que su situación ha mejorado o se mantiene igual, pero un 38,4% considera que, en su familia, este objetivo no ha mejorado, sino que más bien ha empeorado.
 - **Educación de calidad**, en lo que respecta a este objetivo global, su cumplimiento ha empeorado para un 18,8% de los estudiantes, mientras que para un 81,2% de ellos su situación respecto a una educación de calidad en el entorno de su familia ha mejorado o permanece igual.
- Acción por el clima**, respecto al cumplimiento de este objetivo global propuesto en el 2015, un 45,95% de los estudiantes manifiesta que ha empeorado y solo para un 27,03% ha mejorado.
- Trabajo decente y crecimiento económico**; el logro de este objetivo es un pilar muy importante para alcanzar una sostenibilidad en el desarrollo de las sociedades, El 17,14% de estudiantes respondió que la situación ha empeorado en los últimos años. El grueso de ellos (66,57%) considera que se mantiene igual y solo para un 14,29% el cumplimiento de este objetivo ha mejorado.

Contraste de hipótesis

Para realizar el contraste de hipótesis de investigación que asume que los factores relacionados con una calidad de vida, en el marco de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible, en los estudiantes de la UNCP son: género, semestre académico, edad, y nivel educativo del padre, se utilizó la prueba no paramétrica de independencia con el propósito de identificar si existe algún grado de relación entre esos factores y los logros obtenidos en los 3 objetivos globales considerados como de mayor importancia por ellos, (la prueba de independencia o asociación entre dos variables categóricas, es utilizada cuando no existe evidencia de una aproximación normal de las variables).

Cabe destacar que la variable ingreso familiar recibió una respuesta del sólo el 15% de los encuestados por lo que no se pudo efectuar algún análisis con esta variable, los demás factores si fueron analizados.



AGENDA 2030

Discusión

ODS Bienestar y Salud

Este Objetivo de Desarrollo Sostenible fue seleccionado como el de mayor interés inmediato para el estudiante y su familia, por lo que se trató de conocer que variables que caracterizan su perfil, están asociadas con el logro de este objetivo. Se realizaron cuatro pruebas de independencia, con los siguientes resultados:

Los estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú, sienten que de los 17 Objetivos de Desarrollo Sostenible - agenda 2030, los que de mayor interés e influencia en sus vidas y las de su familia son: Salud y bienestar; Agua limpia y saneamiento; Educación de calidad; Acción por el clima; Trabajo decente y crecimiento económico.

Además, un 53,9% los estudiantes encuestados manifiestan que en su familia los avances en el objetivo Salud y bienestar se mantiene y un 23,7% considera que ha mejorado, este resultado coincide con los obtenidos en el informe a nivel nacional efectuado por el reporte de avance en el cumplimiento de las metas al 2030 (ONU 2018), según el cual la puntuación obtenida por Perú es moderadamente creciente pero insuficiente para alcanzar el objetivo, quedando aún retos importantes que cumplir que cumplir.

Respecto al objetivo Agua limpia y saneamiento un 60,6% considera que en el cumplimiento de esa meta a nivel familiar se mantiene igual o ha mejorado, lamentablemente en el reporte a nivel nacional, no existe información sobre los avances conseguidos en este objetivo.

Analizando el objetivo Educación de calidad un 60,9% de los encuestados manifiesta que su proceso para el cumplimiento de este ODS se mantiene igual, mientras que un 20,3% considera que ha mejorado, comparándola con el reporte a nivel nacional, también se puede afirmar que hay coincidencias pues el resultado encontrado es que tiene una tendencia estancada o en aumento, pero a un ritmo menor al 50% de la tasa requerida.

Por otro lado, en el objetivo Acción por el clima, los resultados obtenidos en el estudio arrojan que un 27,03% por ciento manifiesta que se mantiene igual y otro 27,03%



considera que ha mejorado. El reporte a nivel nacional, considera que en este objetivo los desafíos permanecen, pero que las acciones permanecen constantes.

Finalmente, los estudiantes encuestados seleccionaron el objetivo Trabajo decente y crecimiento económico en el que un 68.57% considera que no hay muchos avances en su cumplimiento manteniéndose igual que el 2015, mientras que un 14.29% considera que ha mejorado, el reporte a nivel nacional considera que aún persisten importantes desafíos, pues existe un avance moderadamente creciente pero insuficiente para alcanzar el objetivo. En todo caso la percepción de los estudiantes es la misma que en los reportes a nivel nacional.

En este sentido, es necesario reflexionar que se están dando los primeros pasos hacia la implementación de la Agenda 2030 y que hay mucho camino que recorrer por lo que es necesario que todos los actores se involucren en esta tarea.

Conclusiones

1. De la investigación se puede concluir que aún existe un gran porcentaje de estudiantes de la UNCP, que desconocen la agenda al 2030 Objetivos de Desarrollo Sostenible (39,3%), hecho muy grave si se considera que es en estas aulas donde se deben formar profesionales responsables y comprometidos con el desarrollo sostenible.

2. Los estudiantes de la UNCP consideran que, de los 17 ODS, los que son de interés inmediato para ellos y su familia son los siguientes: Salud y bienestar; Agua limpia y saneamiento; Educación de calidad, que obtuvieron porcentajes de preferencia por encima del 70%. Otros objetivos seleccionados por su preferencia fueron: Acción por el clima; Trabajo decente y crecimiento económico; Ciudades y comunidades sostenibles; y Reducción de las desigualdades, pero con tasas menores al 50%. Por otro lado, los estudiantes no consideraron que el objetivo mantener Vida submarina y crear Alianzas

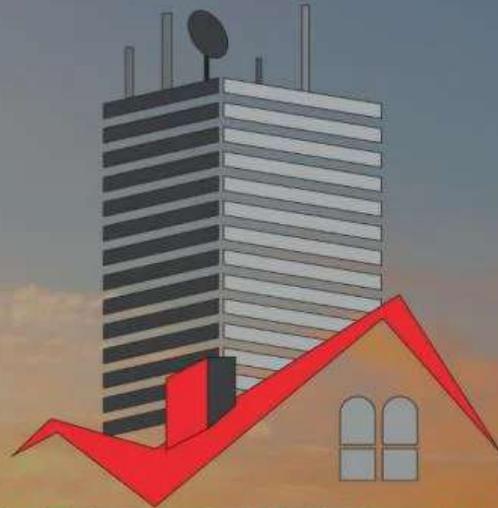
para lograr objetivos, sean de interés con un 7,9% y 11,2% respectivamente.

3. Al tratar de determinar si los factores que están relacionados al acceso de una calidad de vida en el marco de la Agenda 2030 en los estudiantes de la Universidad Nacional del Centro del Perú en los años 2017-2018, son género, semestre, edad, y grado de instrucción del padre; se encontró que solo para el Objetivo de Desarrollo Sostenible: Salud y bienestar, se evidencia que estos factores si tienen una relación significativa, mientras que para los otros factores no existen pruebas de una relación significativa.



Referencia Bibliográfica

- Cárdenas Silva M (2014). Incorporación de la perspectiva ambiental en las universidades peruanas. Red Ambiental Interuniversitaria. Lima - Perú.
- CEPAL (2016). Agenda 2030 y los objetivos del desarrollo sostenible. Una oportunidad para América Latina y el Caribe. Naciones Unidas.
- CEPAL (2018). Segundo informe anual sobre el progreso y los desafíos regionales de la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible en América Latina y El Caribe. Naciones Unidas. Impreso en Naciones Unidas Santiago
- Congreso Regional de Educación Ambiental (2010). Educación ambiental. Gobierno regional de Huánuco
- Martínez Coll, Juan Carlos (2001): Organismos Económicos Internacionales en La Economía de Mercado, virtudes e inconvenientes, recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/16/index.htm>, EUMED.net. Enciclopedia virtual. Edición del 11 de mayo de 2007.
- ONU (2015a). Asamblea General. Resolución aprobada por la Asamblea General el 25 de septiembre de 2015: Transformar nuestro mundo: la Agenda 2030 para el Desarrollo Sostenible.
- ONU (2015b). Objetivos de desarrollo del milenio. Informe 2015 - ONU. Editora: Catharine Way.
- ONU (2017). Nuestro objetivo colectivo debe ser un planeta libre de contaminación. Rescatado el 08/03/2018 de: <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/2017/12/nuestro-objetivo-colectivo-debe-ser-un-planeta-libre-de-contaminacion/> portal de las Naciones Unidas.
- ONU (2018). SDG Index and Dashboard Report 2018. Global Responsibilities: Implementing the goals. A global initiative for the United Nations. Rescatado el día 8/12/2018 de <https://dashboards.sdgindex.org/#/PER>. Bertelsmann Stiftung and the Sustainable Development Solutions Network
- PNUD (2015). Objetivos del desarrollo sostenible. Rescatado el 5-9-2017 de: <http://www.undp.org/content/undp/es/home/sustainable-development-goals/goal-17-partnerships-for-the-goals.html>
- PUCP (2018). Avance de la agenda 2030 en el Perú: Objetivos vinculados a empresas y derechos humanos. Rescatado de: <http://idehpucp.pucp.edu.pe/notas-informativas/avance-de-la-agenda-2030-en-el-peru-objetivos-vinculados-a-empresas-y-derechos-humanos/>; (07-12-2018)
- UNESCO (2012). Educación para el desarrollo sostenible. Organización de las Naciones Unidas para la Educación y la Cultura.
- UNESCO (2012). Educación para el desarrollo sostenible. UNESCO. Francia
- UNESCO (2018). Comprender la EDS, rescatado el 10-09-2018 de <https://es.unesco.org/themes/educacion-desarrollo-sostenible/comprender-EDS>
- UNESCO (2018). La Unesco consulta a sus estados miembros sobre el futuro de la educación para el desarrollo sostenible, recuperado el 10-09-2018 de: <https://es.unesco.org/news/unesco-consulta-sus-estados-miembros-y-miembros-asociados-futuro-educacion-desarrollo>



AIBR KARAZ S.A.C.
ASESORES E INVERSIONISTAS EN BIENES RAÍCES

"INNOVANDO SOLUCIONES AL ALCANCE DE
TODOS"

- FORMA PARTE DE LA JUNTA DE INVERSIONISTAS
- ASOCIATE CON NOSOTROS
- TRABAJA COMO BROKER

966977484 - 929962855
Av. Marsical Castilla 1947-B



CREDITOS
REX

confía, invierte y gana



Prestamos al toque!
Ahorra y genera los mejores intereses!
Ahorro kids - Programa salvando al planeta!
Financiamos la compra de tu Lote.



UBICANOS EN:

- Av. Fidel Miranda N°1037 Sapallanga - Huancayo
- Calle Real N°1083 Chilca - Huancayo
- Carretera Central N°1090 Concepción - Huancayo

CELULAR:  932886665





J&E
Descubre tu estilo

J&E

Ofrecemos una gran variedad de calzados en marcas nacionales e importadas al por mayor y menor

UBICANOS EN PROLONGACIÓN HUÁNUCO #311 Y #342 (ENTRE HUÁNUCO Y ATAHUALPA)

#976900380 - #964038080

OFRECEMOS

Productos de calidad al por mayor y menor

CANTIDAD EXACTA Y PRECIO JUSTO



Pensando en tu Necesidad...

- Detergentes
- Jabones
- Desinfectantes
- Lejía
- Ambientadores
- Pañales
- Papel Higienico y más



- Arroz
- Azúcar
- Fideos
- Menestras
- Aceite
- Leche
- Y más

SERVICIO DELIVERY



960581333



INVERSIONES Y SERVICIOS YAHIR E.I.R.L
INSERYA E.I.R.L

VENTA DE PRODUCTOS DE LIMPIEZA Y MATERIALES PARA EJECUCIÓN DE OBRAS A ENTIDADES PÚBLICAS Y PRIVADAS, AL POR-MAJOR Y MENOR

OFRECEMOS:

- ▶ Hipoclorito de Calcio 65 - 70%
- ▶ Hipoclorito de Sodio 7.5%
- ▶ Sulfato de Cobre en Polvo
- ▶ Sulfato de Aluminio Tipo A y B



EQUIPOS DE CLORACIÓN:

- ▶ Comparador digital, DPD y Profesional

954044483

inserya@hotmail.com

Oficina principal: Jr. Alan García Nº 248 El Tambo - Huancayo

Tienda: Jr. José Pardo Nº Chilca Nº 183



SERVICIOS Y SUMINISTROS SILEMA S.A.C.

Somos una Empresa dedicada a la comercialización de equipos y servicios orientada al sector industrial

Productos:

Equipos y tanques para abastecimiento de combustible

Dispensadores y bombas

Accesorios y componentes

+51 943084194

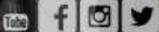
OFRECEMOS LAS MEJORES SOLUCIONES Y SERVICIOS PARA LA INDUSTRIA.



wslee1608@hotmail.com

www.3sm.com.pe

3sm Perú



AB
DJ
ANTONY BONILLA



Juan Carlos Arroyo
933 281 511
jukav07@gmail.com

@Jotace_db

@Jotace.fotos

MOOD™

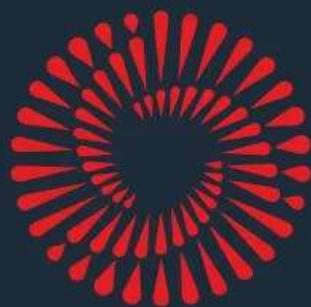


NEAD CONSULTING EIRL

CONSTRUCTORES Y CONSULTORES

Construyendo el futuro

FACULTAD DE ECONOMIA UNCP



**BICENTENARIO
PERÚ 2021**

 @GacetaFE

 @gacetaeconomica_fe

 <https://economia.uncp.edu.pe/>