

APROXIMANDO EL CLIMA DE NEGOCIOS A NIVEL MUNICIPAL*

PEDRO HERRERA CATALÁN* ♦

Resumen

En este estudio se aproximó el entorno más favorable para la localización de las actividades económicas en el espacio geográfico peruano a nivel municipal. En una primera parte se analizaron los facilitadores que determinan la localización espacial de las inversiones y negocios, a partir del marco establecido por la economía geográfica Venables (2003); Burgess y Venables (2004); y posteriormente, a partir del empleo de la información microeconómica municipal, obtenida del Registro Nacional de Municipalidades 2004 y del Censo de Población y Vivienda INEI (2005), se construyó un indicador de clima de negocios (INCLINE) con la finalidad de identificar a las municipalidades que favorecen un entorno más atractivo para la localización de negocios y el establecimiento de empresas. Los resultados obtenidos indican que solo el 27,5% de las municipalidades analizadas (464 de un total de 1.686) presentan un clima favorable para el desarrollo de negocios en el país. Estas municipalidades se concentran sobre todo en las regiones del litoral, destacando los municipios de las regiones de Lima y Callao, que cuentan con los INCLINE más altos a nivel nacional. El estudio concluye con algunas reflexiones en torno a la necesidad de aunar esfuerzos para mejorar el clima de negocios en el país.

-
- * El presente estudio constituye una adaptación de los resultados presentados en Herrera (2009).
 - ** Profesor del Departamento de Economía de la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP), ppherrer@pucp.edu.pe, y Consultor de la Dirección General de Economía Internacional, Competencia e Inversión Privada del Ministerio de Economía y Finanzas del Perú, pherrera@mef.gob.pe. Las opiniones vertidas en el presente documento son de entera responsabilidad del autor y no representan ni comprometen la posición de las instituciones a las cuales se encuentra afiliado.

I. Introducción

Las decisiones de localización empresarial dependen de diversos factores. Entre éstos, la presencia de infraestructura vial y energética y de redes de comunicación, la existencia de mercados laborales densos, la definición clara de derechos de propiedad y de una institucionalidad fortalecida, la existencia de una demanda concentrada, entre otros. En el espacio y el tiempo, estos factores ejercen efectos diferenciados dependiendo de las dotaciones iniciales básicas de cierta área geográfica, siendo posible identificar a unos cuantos factores que determinan, en primera instancia las condiciones para la localización empresarial y la inversión privada. Por otro lado, también es posible reconocer algunos otros factores que, si bien no operan como determinantes primarios del asentamiento de negocios y de capitales privados, constituyen refuerzos necesarios para potenciar los procesos de inversión iniciales.

Según Venables (2003) y Burgess y Venables (2004), los determinantes de la localización de las actividades económicas en los espacios geográficos pueden ser de dos tipos: de primer y de segundo orden. Los primeros son los que permiten el asentamiento inicial de las actividades económicas y de los procesos productivos, que crean las condiciones necesarias para que una actividad económica pueda desenvolverse de manera exitosa. Sin embargo, dado que estas fuerzas primarias por sí solas no generan procesos acumulativos dinámicos, requieren ser complementadas con otras que permitan el refuerzo de la vinculación que genera la aglomeración inicial de esas actividades. Entran así a tallar factores como la generación de economías de escala crecientes, la posibilidad de explotación de mercados amplios, el acceso a un mercado laboral especializado y de insumos intermedios, factores conocidos en la literatura como los facilitadores de segundo orden, cuya interacción con aquéllos de primer orden crea los incentivos necesarios y suficientes para la expansión de las actividades empresariales en el espacio.

Un aspecto importante en el estudio de los determinantes de la localización espacial de las actividades económicas es el que se vincula con la escala geográfica en la cual se ubican los facilitadores de primer y segundo orden. Así, cada vez cobra mayor fuerza la idea de que los determinantes de mayor importancia para la localización empresarial son de índole microeconómica, que operan en espacios geográficos de pequeña escala o escala reducida Venables (2003; Burgess y Venables (2004); Maskell (1998); Malmberg *et al.* (1996); IFC (2008). En estos espacios se establecen, por ejemplo, los requisitos para la apertura de un local comercial, los procedimientos y costos para la emisión de las licencias de funcionamiento y

de permisos de construcción, las exigencias para la certificación de la actividad productiva, la presencia de mercados de insumos intermedios y de una mano de obra educada, etcétera. Resulta así relevante introducir este tipo de variables en el estudio de la localización empresarial; en primer lugar, porque la literatura indica que son los más significativos en la toma de las decisiones de la localización empresarial, y, en segundo lugar, porque han sido las menos estudiadas, toda vez que las investigaciones sobre los determinantes de la localización espacial empresarial se han concentrado habitualmente en el análisis de las variables macroeconómicas (producto bruto interno, monto de inversión privada, nivel de exportaciones o de recaudación, entre otras), o aquéllas agregadas a nivel regional.

Bajo la premisa de la economía geográfica de que una mayor y más adecuada provisión de los facilitadores de la localización empresarial favorece una mayor aglomeración de las actividades económicas en el espacio, lo cual, a su vez, propicia un mejor y más atractivo clima de negocios, y de que ello, incrementa en el tiempo la competitividad mediante el aprovechamiento de las economías de escala crecientes, resulta relevante el estudio de las variables microeconómicas que facilitan la localización empresarial a escala reducida, como las que en el Perú operan en el ámbito municipal. El estudio que presentamos tiene por objetivo analizar este aspecto.

Se ha organizado el texto en cuatro secciones adicionales a la introducción. En la segunda se analiza el marco teórico vinculado a los facilitadores de primer y segundo orden que subyacen a la localización de las actividades económicas y el asentamiento espacial de negocios e inversiones, a partir del marco teórico establecido por la economía geográfica Venables (2003); Burgess y Venables (2004). En la tercera se presenta el modelo que se empleará en la cuarta sección para aproximar el clima de negocios a nivel municipal. Finalmente, en la quinta se exponen las principales conclusiones del estudio y algunas reflexiones.

II. Marco teórico

Como se señaló en la sección precedente, los facilitadores de la localización espacial de las actividades económicas pueden clasificarse en dos grupos: de primer y de segundo orden Venables (2003); Burgess y Venables (2004). Los primeros se definen como aquellas fuerzas que surgen en espacios geográficos de escala reducida y que crean las condiciones necesarias para la localización inicial de las inversiones o el establecimiento de negocios. Por su lado, los facilitadores de segundo orden son aquéllos que refuerzan e impulsan los procesos de localización primarios creando dinámicas espaciales acumulativas mediante la generación de

economías de escala crecientes. A continuación se exponen los componentes de cada uno de estos facilitadores.

2.1 Facilitadores de primer orden

Los facilitadores de primer orden establecen las condiciones necesarias, aunque no suficientes, para el desarrollo rentable de las inversiones y de los negocios. Éstas constituyen, por tanto, “variables precondicionales” para el desarrollo exitoso de las actividades económicas. La literatura de la economía geográfica ver Krugman (1991 y 1999); Fujita *et al.*, (1999) denomina a estas variables *fuerzas centrípetas* y las define como aquellas fuerzas de atracción que permiten la aglomeración de las actividades económicas. Entre estas variables se encuentran: (i) la infraestructura de acceso a mercados de producción y comercialización; (ii) el acceso a los factores de producción (laboral y de capital); (iii) el entorno institucional; y, (iv) los esquemas regulatorios.

2.1.1 Infraestructura de acceso

La presencia de infraestructura adecuada para acceder a los mercados de producción y de comercialización representa uno de los principales determinantes en las decisiones de localización empresarial. Su existencia facilita el asentamiento primario de capitales privados y de negocios, lo que intensifica el comercio interregional e internacional.

Entre los principales tipos de infraestructura se encuentran: (i) la básica; (ii) la energética; y, (iii) la de redes. En el primer grupo se ubica la infraestructura de agua, desagüe y de saneamiento, que permiten a una empresa operar primariamente, aunque no necesariamente ejercer actividades productivas. Para ello se requiere otro tipo de infraestructura, como la de prestación de servicios de electrificación y energía (pertenecientes al segundo tipo de infraestructura), o las correspondientes al tercer grupo, como la infraestructura vial que facilita el acceso empresarial a los mercados de destino, comercialización y consumo, así como la presencia de redes de comunicación, como los servicios de telefonía fija, telefonía móvil e Internet. Estos últimos, en conjunto, permiten una mayor integración y conectividad, y sientan las bases para un retorno más rentable del capital invertido.

2.1.2 Derechos de propiedad e institucionalidad

La definición clara de derechos de propiedad, así como el establecimiento de un marco favorable para el fortalecimiento institucional, representan dos de los

aspectos más importantes para la localización de las actividades económicas en el espacio. El primero de ellos permite al inversionista el saneamiento de los derechos de propiedad y el acceso a la propiedad de la tierra, lo que, a su vez, facilita el acceso al sistema financiero y a la formalización de las prácticas empresariales. Por otro lado, la mejora del entorno institucional mediante el establecimiento de un marco normativo claro, y la promoción y el desarrollo de prácticas de participación ciudadana, garantizan un marco de mayor predictibilidad y un entorno de mayor seguridad para el desarrollo de las inversiones.

2.1.3 Esquemas regulatorios

Los esquemas de regulación definen la organización y la forma cómo se articulan los procesos económicos en el espacio, por lo que su presencia constituye un factor importante en la decisión de la localización de las empresas y negocios. Sin embargo, así como los esquemas regulatorios pueden favorecer un mayor orden económico, social y administrativo, también pueden constituirse en potenciales desincentivadores de los flujos de capitales privados cuando éstos resultan sobrecargados o sobreexigidos, al punto que incentivarían la informalidad y la realización de prácticas ilegales, en el intento de los inversionistas y empresarios de evadir los requerimientos establecidos.

En la práctica, los esquemas de regulación excesivos sobrecargados tienden a constituirse en barreras a la entrada cuando involucran elevados costos de transacción (mayor número de trámites, pasos y tiempo para la obtención de licencias de funcionamiento para la apertura de nuevos negocios o para la expedición de licencias de construcción de la infraestructura), originando en algunos casos el surgimiento de esquemas de corrupción destinados a favorecer a determinados grupos o sectores económicos de baja productividad. Todo ello, finalmente, contribuye a desincentivar la llegada de los flujos de inversión y la localización de negocios.

2.2 Facilitadores de segundo orden

Los facilitadores de segundo orden actúan como *fuerzas centrípetas de segunda generación*, que refuerzan y retroalimentan los flujos de inversión iniciales, incrementando los procesos de causalidad acumulativa mediante la generación de economías de escala crecientes. Estas variables surgen como consecuencia de la aglomeración de actividades económicas en un espacio geográfico, que se benefician de las externalidades que en éste se generan. Entre estos facilitadores se encuentran: (i) el efecto desbordamiento del conocimiento (*spillovers effect*); (ii) la capacidad

tecnológica; (iii) la amplitud de mercados y la presencia de redes; y, (iv) la presencia de bienes y servicios de soporte a la actividad empresarial.

2.2.1 Nivel educativo y externalidades cognoscitivas

Habitualmente se ha comprobado la existencia de una relación directa entre los niveles de educación de una población y una mayor productividad empresarial (ver Aghion y Howitt, 1998). Esta relación es posible por la interacción de trabajadores de mayores niveles educativos y habilidades con aquéllos de menores capacidades, lo que permite, bajo condiciones de competencia e información perfecta, el surgimiento del efecto desbordamiento del conocimiento (*spillovers effect*) y la aparición de externalidades cognoscitivas.¹

Las consecuencias del efecto del desbordamiento del conocimiento se traducen en un incremento de la productividad de los mercados laborales. Así, luego de que éstos van captando más trabajadores competitivos, sus costos de producción se van reduciendo, redituando en la generación de un entorno más competitivo para el desarrollo de las actividades económicas y para la localización de más empresas. En ese sentido, el área geográfica obtiene una ventaja de localización, que es atractiva para la localización y creación de más empresas y negocios.

2.2.2 Capacidad e innovación tecnológica

La presencia de tecnología moderna, así como su oportuna y adecuada difusión, devienen factores claves para el impulso de los procesos dinámicos espaciales, dado que permiten a las empresas e inversionistas desenvolverse en un entorno más competitivo, al beneficiarse de las sinergias que las tecnologías innovadoras generan. Para producir efectos de innovación tecnológica máximos, es indispensable que ésta se realice en la producción de bienes y servicios que presenten ventajas comparativas, es decir, en aquéllos en los cuales la inversión realizada pueda tener una mayor rentabilidad debido a su posición de mercado. En economías con geografías heterogéneas, esta consideración es de suma importancia, dado que las empresas que en ellas operan incurren en mayores costos de transacción para la producción y comercialización de sus productos, teniendo que realizar mayores

¹ Aghion y Howitt (1998) señalan que la inversión en capital humano es fundamental para promover la localización de las actividades económicas, el crecimiento económico y la innovación, y resaltan su promoción a partir de las políticas públicas.

innovaciones para maximizar el retorno de su inversión y reducir sus costos totales en el tiempo.

Por otro lado, es importante también que la promoción de la innovación tecnológica genere espacios competitivos a partir, por ejemplo: (i) del desarrollo de concursos de investigación para el establecimiento de procesos más eficientes, o para la mejora de la calidad de los bienes y servicios ofrecidos; (ii) de la constitución de asociaciones de fondos que permitan la adopción de tecnologías en sectores y actividades competitivas y con mayor valor agregado; y, (iii) de la creación de asociaciones de usuarios a partir de las cuales puedan comprarse licencias de tecnología a precios menores, adoptarse convenios para la dispersión de la innovación, así como contratar programas de asistencia tecnológica para el mejor aprovechamiento y la renovación del recurso tecnológico.

2.2.3 Amplitud de mercados y presencia de redes

La presencia de mercados densos (laborales, de insumos intermedios y financieros) potencia la aglomeración de las actividades económicas en el espacio, al permitir acceder a una mayor oferta de insumos y productos a precios competitivos. Por otro lado, y adicionalmente al factor densidad, es importante el nivel de especialización y sofisticación de los mercados, que permitan contar con mano de obra especializada, con instrumentos financieros diversos a tasas de interés competitivas y una oferta de insumos productivos amplia tanto cualitativa como cuantitativamente. Ambos factores, densidad y especialización de mercados, son aspectos claves que permiten a una determinada área geográfica obtener una ventaja de localización, atractiva para que más empresas decidan localizarse en determinados espacios geográficos densos.

2.2.4 Presencia de bienes y servicios públicos y privados

La presencia de bienes y servicios públicos y privados brinda un soporte importante a la actividad empresarial y facilita su operatividad. Así, por ejemplo, la existencia de locales para la atención de la salud, o de restaurantes y de los servicios municipales de acopio de basura, así como de la infraestructura hotelera, constituyen elementos de soporte que refuerzan y estimulan la localización empresarial en el espacio.

2.3 Interacción de los facilitadores y rol de los desincentivadores de la localización empresarial

La interacción en el espacio de los facilitadores de primer y segundo orden genera dinámicas diversas, que dependen de tres factores:

- Las dotaciones iniciales de dichos facilitadores;
- La provisión oportuna de aquellos factores ausentes que permitan la generación de procesos acumulativos dinámicos; y,
- Los costos de localización que deben ser asumidos por los empresarios e inversionistas que deseen ubicarse en una determinada área geográfica.

Una vez que los diversos facilitadores de primer y segundo orden se han asentado en el espacio, asumiendo una provisión oportuna de facilitadores y costos de locación de un mercado competitivo, lo previsible es que éstos se expandan abarcando espacios geográficos más amplios, de mayor escala. En ese contexto, surge un factor multiplicativo dinámico que otorga a ese espacio geográfico una “ventaja de localización”, que incentiva a que más empresas y negocios deseen ubicarse en ese lugar, de modo que contribuye a la conformación de un patrón dinámico acumulativo.

Las dinámicas que se generan pueden ser no sostenibles si se basan en facilitadores débiles o incompletos, implicando en este último caso que el costo de provisión de dichos facilitadores sea mayor mientras más tiempo transcurra, al punto que si dicha provisión llegara a realizarse puede que no necesariamente implique mejoras del entorno de la localización empresarial por ser inoportuna, o que, en todo caso, genere un efecto marginal.

La ocurrencia de dinámicas de localización no sostenibles también puede deberse a la presencia de variables desincentivadoras de la inversión, denominadas en la literatura *fuerzas centrífugas* Krugman (1991 y 1999); Fujita *et al.* (1999), que expulsan las actividades económicas impidiendo la configuración de dinámicas económicas espaciales, o creando dinámicas espaciales débiles y equilibrios estáticos “económicamente neutros” en los cuales las fuerzas centrípetas se contrarrestan con las centrífugas. Entre estas variables se encuentran, por ejemplo, el nivel de congestión de las vías de comunicación y de los centros de almacenamiento, la existencia de polución, la tasa de delincuencia, la frecuencia de ocurrencia de peligros naturales, el grado de contaminación ambiental, entre otros.

III. El modelo

Según Venables (2003) y Burgess y Venables (2004), el entorno empresarial del espacio geográfico j puede aproximarse como una función de los facilitadores de primer y segundo orden (fuerzas centrípetas), así como de los costos asociados a dicha localización (fuerzas centrífugas). Con algunas modificaciones respecto del modelo original, el entorno empresarial del espacio geográfico j , Ω_j , puede expresarse de la siguiente manera:²

$$\Omega_j = [f_j^1 f_j^2(n_j; o_j; spp_j)] - [f_j^u(c_j)n_j], \text{ con } \Omega_j \leq 1 \quad (1)$$

Donde:

f_j^1 : Variables facilitadoras de primer orden en el espacio geográfico j .

$f_j^2(n_j; o_j; spp_j)$: Función de facilitadores de segundo orden.³

n_j : Tamaño del mercado laboral.

o_j : Actores tecnológicos y difusores del conocimiento.

spp_j : Bienes y servicios públicos y privados.

$f_j^u(c_j)$: Función de fuerzas que repelen el asentamiento de las actividades económicas en el espacio.

Los espacios geográficos que posean un f_j^1 bajo (cero o negativo) tendrán una limitada cobertura de energía eléctrica y agua potable, así como vías de comunicación exiguas, factores que coexisten en un contexto de reducida institucionalidad y esquemas regulatorios poco eficientes; estos elementos, en conjunto, desincentivan la localización de las actividades económicas en el espacio. Por el contrario, un f_j^1 alto (igual o cercano a uno) implicará que tal espacio geográfico es atractivo para el asentamiento de las inversiones y negocios. Así, en definitiva, la variable f_j^1 agrupa a todas las variables facilitadoras de primer orden, que, dependiendo de su magnitud, determinan el asentamiento primario de las actividades económicas en el espacio.

² El modelo original de Venables (2003) y Burgess y Venables (2004) estableció como determinantes de la localización de las actividades económicas en el espacio a los retornos privados a la inversión. La propuesta original se ha modificado para establecer un marco de localización espacial, en la cual la variable endógena aproxima la oferta neta de los facilitadores que hacen rentables los procesos de inversión, como una *proxy* de la rentabilidad de la inversión.

³ Se asume que esta función es creciente y cóncava, y captura retornos crecientes a la escala. Además, que $f_j^2 = \alpha_1 n_j + \alpha_2 o_j + \alpha_3 spp_j$, donde, $\alpha_1 + \alpha_2 + \alpha_3 = 1$.

El componente $f_j^2(n_j; o_j; spp_j)$, por su parte, posibilita la expansión de las dinámicas económicas mediante la generación de economías de escala crecientes producto de la presencia de mercados de factores densos y competitivos, de una fuerza laboral más educada, de la presencia de innovación tecnológica y de la existencia de bienes y servicios públicos y privados complementarios a la actividad empresarial, que, en un contexto de competencia perfecta, configuran espacios de articulación productiva eficientes que permiten el surgimiento de patrones dinámicos acumulativos.

De este modo, el primer término de la ecuación (1), $[f_j^1 f_j^2(n_j; o_j; spp_j)]$, representa, en conjunto, un patrón acumulativo dinámico multiplicativo, que aglomera una serie de fuerzas centrípetas que definen el entorno empresarial y el clima de negocios del espacio geográfico j . Por otro lado, el segundo componente de la ecuación (1), $[f_j^u(c_j)n_j]$, representa una función de fuerzas que repelen el asentamiento de las actividades económicas en el espacio, entre las cuales se encuentran el costo de localización empresarial (costos laborales y de residencia) que deben ser asumidos por aquellos agentes económicos que deseen localizarse en el espacio geográfico j .

El modelo arroja tres posibles equilibrios; dos dinámicos y uno estático:

Equilibrio tipo I: Dinámico estable ($\Omega_j > 0$). Cuando el primer componente de la ecuación (1) es mayor que el segundo, conformando así dinámicas económicas aglomerativas de mayor escala.

Equilibrio tipo II: Estático ($\Omega_j = 0$). Cuando los dos componentes de la ecuación (1) son equivalentes, neutralizándose los factores positivos y negativos vinculados a la localización de las actividades económicas. En este equilibrio se configuran espacios geográficos “económicamente neutros”.

Equilibrio tipo III: Dinámico inestable ($\Omega_j < 0$). Cuando el segundo componente de la ecuación (1) es mayor que el primero, lo que genera equilibrios que, si bien son dinámicos, constituyen focos que ahuyentan los flujos de capitales privados.

En consecuencia, un Ω_j positivo corresponderá a aquellas jurisdicciones geográficas atractivas para la localización de negocios e inversiones, en las cuales la articulación espacial de los facilitadores de primer y segundo orden generará dinámicas económicas acumulativas que favorecerán un entorno y un medio ambiente favorables para el desarrollo de la inversión y el establecimiento de negocios.

Por otro lado, un Ω_j negativo corresponderá a áreas geográficas en las cuales las fuerzas desincentivadoras de los flujos de inversión, tales como delincuencia, contaminación ambiental, congestión, entre otras, exceden a aquellas fuerzas que permiten la acumulación de las actividades económicas, configurando en el espacio áreas geográficas deprimidas, habitualmente contaminadas, deforestadas o con altas tasas de delincuencia, poco competitivas para generar actividades económicas de alta rentabilidad.

IV. Aproximando el clima de negocios a nivel municipal

En esta sección se aproximará el entorno y el medio ambiente para la localización de negocios a nivel municipal en el Perú. Para ello, se estimará el modelo establecido en la sección anterior con la finalidad de calcular los niveles de los facilitadores de primer y segundo orden, y las variables que desincentivan el asentamiento de las actividades económicas en el espacio. En este análisis se empleará la información microeconómica municipal obtenida del Registro Nacional de Municipalidades 2004 (RENAMU, 2004) para 1.686 municipalidades del país.

4.1 Variables

4.1.1 Facilitadores de primer orden

Para aproximar los facilitadores de primer orden se han considerado indicadores de infraestructura vial, comunicaciones y energética, así como variables *proxy* para aproximar la institucionalidad y los derechos de propiedad a nivel local.

La variable *infraestructura de acceso* se aproximó por la presencia de infraestructura básica (agua y saneamiento), infraestructura energética (alumbrado público), infraestructura de redes (carreteras y servicios de comunicación), así como por la presencia de infraestructura productiva (puertos, aeropuertos, embarcaderos, terminales, etcétera). En algunos casos, las variables consideradas corresponden a niveles; en otros, a participaciones relativas (porcentajes); y en otros, a variables dicotómicas, como puede observarse en el Cuadro 1.

CUADRO 1.
VARIABLES DE INFRAESTRUCTURA DE ACCESO EMPLEADAS EN EL ESTUDIO

Variable Facilitador	Descripción de la variable
(1) Principales instalaciones de infraestructura productiva que existen en el municipio	Se considera la existencia de las siguientes instalaciones: Aeropuerto, aeródromo, puerto, caleta, embarcadero, agencia de aduana, CETICO, terminal terrestre y otros
(2) Instalaciones de servicios de comunicación que existen en el municipio	Número de instalaciones en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: centros comunitarios telefónicos, centrales telefónicas, oficina de correo, antena parabólica, cabinas públicas de internet y otros
(3) Alumbrado público en el municipio	Se considera si el municipio cuenta o no con alumbrado público
(4) Viviendas del municipio que se abastecen de agua por red pública dentro de la vivienda	% de las viviendas del municipio que se abastecen de agua por red pública dentro de la vivienda
(5) Viviendas del municipio que disponen de servicio higiénico por red pública dentro de la vivienda	% de las viviendas del municipio que disponen de servicio higiénico por red pública dentro de la vivienda
(6) Viviendas en el municipio que disponen energía eléctrica	% de viviendas en el municipio que disponen de energía eléctrica
(7) Pistas pavimentadas en la capital municipal	Se considera si existen o no pistas pavimentadas en la capital municipal
(8) Teléfonos públicos en la capital municipal	Se considera si existen o no teléfonos públicos en la capital municipal

Fuente: RENAMU (2004).

La variable *institucionalidad* se aproximó por el número de instrumentos de gestión y desarrollo urbano y rural con los que cuenta cada municipio, los cuales establecen el marco institucional para el desarrollo de las actividades económicas a nivel local. Además, se emplearon los catastros municipales, que proveen información sobre los esfuerzos de las municipalidades para la organización y planeamiento del espacio geográfico local. Adicionalmente, se incluyó en el análisis el número de centros de seguridad ciudadana existentes en el municipio, lo que permitirá aproximar la institucionalidad, el orden social y el resguardo de los derechos de propiedad a nivel local.

CUADRO 2.
VARIABLES DE PROPIEDAD E INSTITUCIONALIDAD EMPLEADAS EN EL ESTUDIO

Variable Facilitador	Descripción de la variable
(1) Instrumentos de gestión y desarrollo urbano y/o rural de la municipalidad	Se considera si el municipio cuenta con: Plan de Desarrollo Municipal Concertado; Plan Estratégico y de Desarrollo Económico Local; Plan de Desarrollo Social; Plan de Acondicionamiento Territorial; Plan de Desarrollo Urbano o Plan Director; Esquema de Zonificación de Áreas Urbanas; Plan de Desarrollo Rural; Plan Vial; Plan de Gestión Ambiental; Plan de Desarrollo Asentamientos Humanos; Plan de Desarrollo Institucional; Programas de Inversiones; Presupuesto Participativo y Plan Operativo
(2) Catastro municipal	Se considera si el municipio tiene o no catastro
(3) Centros de seguridad ciudadana en la municipalidad	Número de centros de Seguridad Ciudadana en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: comandancia, comisaría, delegación, puestos policiales, comisaría de mujeres

Fuente: RENAMU (2004).

4.1.2 Facilitadores de segundo orden

Los facilitadores de segundo orden se aproximaron por las siguientes variables:

- El *grado de educación* de la población. Se aproximó por la población a nivel local que tiene al menos secundaria completa y estudios técnicos y universitarios concluidos;
- El *tamaño y especialización de la oferta laboral local*. Se aproximó a partir de la oferta de la población económicamente activa (PEA) instruida a nivel local; y,
- Los *bienes y servicios públicos y privados*. Que se aproximaron por su oferta a nivel municipal.

CUADRO 3.
VARIABLES DE EXTERNALIDADES COGNOSCITIVAS, AMPLITUD DE
MERCADOS Y PRESENCIA DE REDES EMPLEADAS EN EL ESTUDIO

Variable Facilitador	Descripción de la variable
(1) Nivel educativo según jurisdicción municipal	% de la población con secundaria completa, estudios técnicos y universitarios concluidos respecto a la población total distrital
(2) Mercado laboral según jurisdicción municipal	% de la población económicamente activa (PEA) respecto de la población total
(3) Especialización del mercado laboral según jurisdicción municipal	% de la población con secundaria completa, estudios técnicos y universitarios concluidos respecto a la PEA
(4) Micro y pequeñas empresas (MYPE) registradas en el municipio	Número de MYPE en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: (i) alimentos y bebidas; (ii) textiles; (iii) muebles y accesorios; (iv) metalurgia; (v) maquinaria y equipo y otros

Fuente: RENAMU (2004) y Censo de Población y Vivienda (INEI, 2005).

CUADRO 4.
VARIABLES DE BIENES Y SERVICIOS PÚBLICOS Y PRIVADOS EMPLEADAS
EN EL ESTUDIO

Variable Facilitador	Descripción de la variable
(1) Cobertura del servicio de recojo de basura de la municipalidad	Se consideraron 4 rangos de cobertura: (i) menor al 25%, (ii) entre 25% y 49%; (iii) entre 50% y 74%; y (iv) entre 75% y 100%
(2) Destino final de la basura recolectada por la municipalidad	Se consideraron 6 campos de destino final de la basura: % relleno sanitario; % botadero a cielo abierto; % vertidos en el río; % vertidos en el mar; % reciclaje y % quemada
(3) Locales de atención de salud en el municipio (en funcionamiento)	Número de locales en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: hospitales, clínicas, centros de salud, puestos de salud, consultorios médicos, casas de reposo, asilos, boticas, botiquines, entre otros
(4) Hospedajes existentes en el municipio (registrados)	Número de hospedajes en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: hotel de 1, 2, 3 y 4 estrellas, Apart-Hotel, hostel; casa de hospedaje y albergue
(5) Restaurantes y establecimientos de expendio de comida (registrados en la municipalidad)	Número de restaurantes y otros establecimientos que expenden comida en términos per cápita
(6) Instituciones financieras que existen en el municipio	Número de instituciones en términos per cápita. Se consideraron las siguientes categorías: banca privada; Banco de la Nación, caja municipal, caja rural, empresa financiera, cooperativas y otros

Fuente: RENAMU (2004).

4.1.3 Variables desincentivadoras de la localización

Las variables desincentivadoras incluidas en el análisis son:

- La *inseguridad ciudadana* y la *problemática social*. Se consideró la frecuencia de robos; la presencia de problemas de drogadicción, alcoholismo, narcotráfico y terrorismo;
- La *existencia de peligros naturales frecuentes*. Se tomó en cuenta la posibilidad de ocurrencia de lluvias torrenciales, avalanchas, inundaciones y desbordes de ríos;
- La *contaminación ambiental*. Se consideró la presencia de relaves mineros, la acumulación de basura, la existencia de gases de vehículos motorizados, entre otros;
- La *ausencia de infraestructura básica*. Relacionada con la provisión de infraestructura de saneamiento.

CUADRO 5.
VARIABLES CENTRÍFUGAS EMPLEADAS EN EL ESTUDIO

Variable Desincentivo	Descripción de la variable
(1) Problemas que afectan la seguridad del municipio	Se considera la existencia de los siguientes problemas: robo en viviendas, robos callejeros, pandillaje, drogadicción, alcoholismo, prostitución, narcotráfico, terrorismo, abigeato y otros
(2) Peligros naturales frecuentes en el municipio	Se considera la existencia de los siguientes peligros naturales: lluvias torrenciales; desborde de ríos; huaicos, avalanchas, deslizamientos; inundación; maretazo; hundimiento y otros
(3) Fuentes que originan la contaminación ambiental en el municipio	Se considera la presencia de las siguientes fuentes de contaminación: emanación de gases y partículas de fábricas o refineras, gases de vehículos motorizados, relaves mineros, ruidos, aguas servidas, acumulación de basura, avería de bosques, y otros
(4) Viviendas del municipio que se abastecen de agua por sistema fuera de la vivienda	% de viviendas del distrito que se abastecen de agua por sistema fuera de la vivienda. Se consideraron las siguientes categorías: pilón de uso público o pileta pública; camión cisterna o similar, pozo, río, acequia, manantial y otros
(5) Viviendas del municipio que disponen de servicio higiénico por red pública fuera de la vivienda	% de viviendas que disponen de servicio higiénico por red pública fuera de la vivienda. Se consideraron las siguientes categorías: pozo séptico; pozo negro o ciego (letrina); sobre río, acequia o canal, campo abierto

Fuente: RENAMU (2004).

4.2 Estimaciones

Sobre la base de los facilitadores de primer y segundo orden y de las variables desincentivadoras descritas en la sección 4.1, se estimó el modelo establecido en la sección 3 con la finalidad de conocer cuáles son las municipalidades que cuentan con el entorno empresarial y el medio ambiente más favorables para la localización de empresas, negocios y de las actividades económicas en el país.

Es importante señalar que, por sí solos, los niveles de las variables facilitadoras de primer y segundo orden no indican si un espacio geográfico (en este caso, municipalidades) genera ventajas de localización que hacen atractiva una determinada localización para las empresas y negocios. De la misma manera, las variables centrífugas no indican, por sí solas, si una localización geográfica, *a priori*, constituye un espacio que ahuyenta los flujos de inversión. Se entiende, por tanto, que los valores de las variables facilitadoras y desincentivadoras deben ser tomadas en un contexto relativo que resulta de la interacción conjunta de todas estas variables en el espacio y que permiten explicar la generación de dinámicas geográficas de diversos tipos.

4.2.1 Consideraciones metodológicas

- Todas las variables incluidas en el análisis fueron normalizadas previa transformación en términos per cápita o en porcentajes, según corresponda.
- Las variables facilitadoras (de primer y segundo orden) y desincentivadoras fueron obtenidas a partir del RENAMU 2004, a excepción de “Nivel educativo según jurisdicción municipal”, “Mercado laboral según jurisdicción municipal” y “Especialización del mercado laboral”, que se construyeron a partir de la información del Censo de Población y Vivienda (INEI, 2005).
- Las 11 variables facilitadoras de primer orden (variables de los cuadros 1 y 2) fueron compiladas en un única variable, f_j^1 , para lo cual se asignó a cada una pesos homogéneos.
- Las 10 variables facilitadoras de segundo orden (variables de los cuadros 3 y 4) fueron compiladas en una única variable, f_j^2 , asignándosele a cada una pesos diferenciados. A 4 de estas variables, relacionadas con el nivel educativo y el efecto amplitud de mercados (variables del cuadro 3), se les asignó un peso de 0,8; y un peso de 0,2 fue asignado al conjunto de las 6

variables restantes que conforman el ítem “Presencia de servicios públicos y privados” (variables del cuadro 3).⁴

- Las 5 variables centripetas o desincentivadoras (variables del cuadro 5) fueron compiladas en un único indicador, $f_j''(c_j)$, para lo cual se otorgó el mismo peso a cada una.
- El análisis se realizó en 1.686 municipalidades, que representan el 92% de las municipalidades del país.⁵
- Los niveles de las variables facilitadoras y desincentivadoras de la localización empresarial se compilaron en un índice por jurisdicción municipal, Ω_j , al que se denominó indicador de clima de negocios ($INCLINE_j$).

4.2.2 Resultados

- a) Municipalidades que atraen capitales: $INCLINE_j > 0$

Los resultados indican que solo 464 municipalidades (es decir, el 27,5% de las municipalidades analizadas) poseen un entorno o ambiente favorable para la localización de empresas y negocios en el país (todas éstas poseen un $INCLINE$ mayor que cero).

Dentro de estas 464 municipalidades se encuentran el 44,8% de las municipalidades provinciales del país (87 de 194), el 76% de las municipalidades de Lima Metropolitana y el Callao (37 municipios) y 15 de las 25 municipalidades provinciales capitales de región. En este último grupo destacan las municipalidades provinciales de Lima, Tacna y Huaraz, que tienen los $INCLINE$ más altos a nivel nacional; y no aparecen las municipalidades provinciales de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huánuco, Loreto, Madre de Dios, Pasco, Piura, Puno y Ucayali, que no generan un clima apropiado para el asentamiento de capitales privados.

El $INCLINE$ según regiones indica que Lima es la región que cuenta con el mayor número de municipalidades que promueven un entorno favorable para la localización empresarial (81 municipalidades). Le siguen en orden de importancia

⁴ Esto debido a la importancia otorgada en la literatura a las variables “Nivel educativo y externalidades cognoscitivas”, y “Amplitud de mercados y presencia de redes” como las más determinantes para potenciar dinámicas acumulativas.

⁵ Que corresponden a aquellas municipalidades que remitieron información al INEI sobre la encuesta del RENAMU (2004).

las regiones de Arequipa, Áncash, Cajamarca y Junín, con 49, 38, 31 y 29 municipalidades, respectivamente. Por el contrario, las regiones con los menores números de municipalidades promotoras de la inversión privada son Loreto, Tumbes, Madre de Dios y Pasco, las dos primeras con 4 y las dos últimas solo con 2 municipalidades. Cabe mencionar que Ucayali es la única región del país que no cuenta con alguna municipalidad con *INCLINE* mayor de cero; es decir, en esta región solo existen municipalidades que ahuyentan la localización de empresas y negocios.

b) Municipalidades que expulsan capitales: $INCLINE_j < 0$

Las municipalidades que ahuyentan los capitales privados y el establecimiento de empresas y negocios ascienden a 1.201, número que representa el 71,2% de las municipalidades analizadas. En este grupo se encuentran el 50% de las municipalidades provinciales del país (97 municipalidades), así como 10 de las 25 municipalidades provinciales capitales de región. Cabe mencionar en esta última categoría a las municipalidades de las regiones de Ucayali, Loreto y Madre de Dios (todas pertenecientes a la selva peruana), que cuentan con los *INCLINE* más negativos a nivel de municipalidades capitales de región: -0,46, -0,24 y -0,29, respectivamente.

Por otro lado, son las regiones de Áncash, Ayacucho y Junín las que cuentan con el mayor número de municipios que repelen la llegada de capitales privados, con 104, 96 y 89 municipalidades, respectivamente. En contraste, las regiones con el menor número de “municipalidades ahuyentadoras” de los flujos de inversión son Callao y Tumbes, con 1 y 7 municipalidades, respectivamente. Cabe señalar que en todas las regiones del país existen municipalidades que repelen la localización de empresas y negocios.

Por otro lado, son 11 las municipalidades pertenecientes a Lima Metropolitana que expulsan los flujos privados para la localización empresarial (25,6% de las municipalidades distritales localizadas en esta jurisdicción); y se las puede clasificar en tres grupos:

- *Periféricas*: Localizadas en la periferia de Lima Metropolitana. Se trata de los municipios de Chaclacayo, Pachacámac, Chosica, Carabayllo y Puente Piedra:
- *Litorales*: En la cuales se ubican las municipalidades costeras y turísticas de San Bartolo, Punta Negra, Punta Hermosa, Pucusana y Lurín; y,

- *Céntricas*: En las cuales se encuentra el municipio distrital del Rímac (INCLINE igual a -0,04), ubicado cerca de la capital de la región.

c) Municipalidades “neutras”: no atraen ni expulsan capitales

Son 21 municipalidades (1,2% del número de municipalidades analizadas) las que configuran “espacios geográficos neutros”,⁶ es decir, áreas en las cuales las fuerzas que atraen los flujos de inversión para la localización empresarial se contrarrestan con aquéllas que las expulsan. Resaltan los casos de las regiones Amazonas, Áncash y Huancavelica, en cuyas jurisdicciones se localiza la mayor cantidad de este tipo de municipalidades, con 7, 6 y 3 municipalidades, respectivamente.

Por otro lado, cabe mencionar que no hay en este grupo de municipalidades ninguna municipalidad provincial capital de región; se trata más bien, mayoritariamente, de municipalidades distritales (20), y hay solo una de tipo provincial, correspondiente a la región de Amazonas.

CUADRO 6.
INDICADOR DE CLIMA DE NEGOCIOS (INCLINE)
A NIVEL MUNICIPAL⁷

Región	Equilibrio Tipo I		Equilibrio Tipo II		Equilibrio Tipo III		Total
	Entorno favorable para la localización empresarial		Espacios geográficos neutros		Expulsión de los capitales privados		
	INCLINE > 0		INCLINE = 0		INCLINE < 0		
	Número de municipalidades	(%)	Número de municipalidades	(%)	Número de municipalidades	(%)	
Amazonas	22	4,7	7	33,3	49	4,1	78
Áncash	38	8,2	6	28,6	104	8,7	148
Apurímac	9	1,9	0	0,0	64	5,3	73
Arequipa	49	10,6	1	4,8	55	4,6	105
Ayacucho	13	2,8	0	0,0	96	8,0	109
Cajamarca	31	6,7	0	0,0	77	6,4	108
Callao	5	1,1	0	0,0	1	0,1	6
Cusco	26	5,6	0	0,0	80	6,7	106
Huancavelica	21	4,5	3	14,3	63	5,2	87

⁶ Todas éstas con un INCLINE igual a cero.

⁷ El indicador clima de negocios (INCLINE) por municipalidad está disponible bajo solicitud a la siguiente dirección electrónica: ppherrer@pucp.edu.pe.

Huánuco	9	1,9	1	4,8	64	5,3	74
Ica	18	3,9	0	0,0	21	1,7	39
Junín	29	6,3	1	4,8	89	7,4	119
La Libertad	25	5,4	1	4,8	37	3,1	63
Lambayeque	14	3,0	0	0,0	23	1,9	37
Lima	81	17,5	0	0,0	74	6,2	155
Loreto	4	0,9	1	4,8	39	3,2	44
Madre de Dios	2	0,4	0	0,0	9	0,7	11
Moquegua	7	1,5	0	0,0	11	0,9	18
Pasco	2	0,4	0	0,0	24	2,0	26
Piura	13	2,8	0	0,0	49	4,1	62
Puno	20	4,3	0	0,0	80	6,7	100
San Martín	10	2,2	0	0,0	60	5,0	70
Tacna	12	2,6	0	0,0	12	1,0	24
Tumbes	4	0,9	0	0,0	7	0,6	11
Ucayali	0	0,0	0	0,0	13	1,1	13
Total	464	100,0	21	100,0	1201	100,0	1686

Elaboración propia.

4.3 Distribución espacial del clima de negocios

En el país, las municipalidades que favorecen un mejor clima para hacer negocios han tendido a aglomerarse en unas pocas regiones. Tal como se observa en el cuadro 7, los municipios con INCLINE positivos se encuentran concentrados en las regiones litorales, que han contado tradicionalmente con mejor infraestructura básica, así como con carreteras y redes de comunicación, elementos que coexisten con una mayor institucionalidad y respeto de los derechos de propiedad, así como con niveles reducidos de variables desincentivadoras de la inversión. Estos hechos, en conjunto, han creado fuertes incentivos para que el crecimiento económico se concentre en algunas áreas geográficas, en especial en la costa (PNUD, 2005).

CUADRO 7.
INCLINE_j > 0 PROMEDIO, SEGÚN REGIONES

Región	Número de municipalidades	INCLINE > 0 Promedio
Callao	5	0,532
Lima	81	0,284
Ica	18	0,266
Lambayeque	14	0,225
Madre De Dios	2	0,222
Moquegua	7	0,211
Tacna	12	0,207
Arequipa	49	0,177
Nacional	464	0,162
La Libertad	25	0,153
San Martín	10	0,151
Pasco	2	0,143
Cajamarca	31	0,141
Huancavelica	21	0,138
Junin	29	0,132
Huánuco	9	0,127
Cusco	26	0,119
Amazonas	22	0,118
Puno	20	0,118
Ancash	38	0,116
Ayacucho	13	0,111
Piura	13	0,105
Apurímac	9	0,099
Loreto	4	0,086
Tumbes	4	0,059

Elaboración propia.

Tal como se observa en el cuadro 7, de las 10 regiones con los INCLINE promedio más altos, 8 corresponden a regiones del litoral. Destacan las municipalidades localizadas en Lima y Callao, que poseen los INCLINE más altos a nivel nacional. En contraste con lo evidenciado en las municipalidades de regiones litorales, aquellas localizadas en la sierra o la selva tienen los INCLINE más negativos. Tal como se

muestra en el cuadro 8, de las 11 regiones que encabezan esta lista, 10 corresponden a regiones no litorales, siendo las tres primeras, selváticas.

CUADRO 8.
PROMEDIO, SEGÚN REGIONES

Región	Número de Municipalidades	INCLINE < 0 Promedio ^{1/}
Ucayali	13	-0,432
San Martín	60	-0,403
Loreto	39	-0,361
Junin	89	-0,327
Moquegua	11	-0,324
Puno	80	-0,324
Huánuco	64	-0,322
Madre De Dios	9	-0,313
Ayacucho	96	-0,305
Pasco	24	-0,304
Cajamarca	77	-0,299
La Libertad	37	-0,297
Cusco	80	-0,295
Nacional	679	-0,282
Ica	21	-0,268
Piura	49	-0,260
Lima	74	-0,258
Huancavelica	63	-0,255
Arequipa	55	-0,245
Tacna	12	-0,244
Ancash	104	-0,232
Apurimac	64	-0,231
Amazonas	49	-0,214
Tumbes	7	-0,205
Lambayeque	23	-0,193
Callao	1	-0,145

1/ Corresponde al promedio para todas las regiones a excepción del Callao.
Elaboración propia.

Según lo señalado por Herrera y Roca (2007), este hecho obedece a las fuerzas de atracción y de expulsión que, en unas regiones, favorecen el surgimiento de economías de escala, y, en otras, lo desfavorecen. En el caso de Lima y Callao, esto está asociado a los fuertes diferenciales de acceso a facilidades económicas que el centralismo ha consolidado en el tiempo. Entre estos factores se encuentran: (i) un mejor acceso a infraestructura de transporte, dado que se cuenta con el puerto del Callao y el aeropuerto Jorge Chávez y se puede acceder a la carretera Panamericana (que conecta todo el litoral peruano); (ii) un mejor y más amplio acceso a infraestructura de redes (energía, telecomunicaciones y sanidad); (iii) un mayor acceso al sistema financiero y a mano de obra especializada y no especializada; y, (iv) un amplio acceso a servicios de educación y salud que permiten lograr una mejor calidad de vida.

Por otro lado, es importante señalar que no solo es relevante para una municipalidad contar con INCLINE elevados; es necesario, además, que éstos se articulen en espacios geográficos más densos y de mayor escala, en los cuales fluyan las sinergias de las economías de aglomeración. Así, por ejemplo, aun cuando la región de Madre de Dios tiene uno de los INCLINE positivos promedio más elevados a nivel nacional (ocupa el quinto puesto del ranking nacional; véase el cuadro 7), este INCLINE es explicado solo por 2 municipios, lo que resulta insuficiente para conformar espacios dinámicos densos sostenibles.⁸ En ese sentido, la promoción de la localización de las actividades económicas debe pasar por favorecer de manera simultánea dos aspectos: (i) la provisión oportuna de los facilitadores de la inversión y reducción de aquéllos que la ahuyentan, así como de (ii) la articulación de estos facilitadores en espacios dinámicos más densos y de mayor escala.

V. Conclusiones

Los resultados encontrados en este estudio muestran que menos del 30% de las municipalidades del país presentan un clima favorable para la realización de negocios y el establecimiento de empresas, lo que indica que de cada 10 municipalidades solo 3 generan un entorno atractivo para la inversión y la localización de los capitales privados. Además, se ha confirmado el carácter dual de la economía peruana: son los municipios localizados en las regiones de Lima y Callao los que poseen un entorno más competitivo para hacer negocios en el país, en desmedro de las municipalidades

⁸ Los demás municipios de esta región poseen INCLINE negativos, hecho que explica que Madre de Dios ocupe el puesto 8 del ranking nacional de las regiones con los INCLINE más negativos (véase el cuadro 8).

del resto de regiones. Esto denota que existe un déficit de facilitación descentralizada de la inversión privada y, por lo tanto, un espacio importante para mejorar el clima de negocios en el país.

Bajo la premisa establecida por la economía geográfica según la cual una mayor concentración espacial de los determinantes de la inversión genera la aglomeración de actividades económicas a partir del aprovechamiento de economías de escala crecientes, y de que eso finalmente se traduce en una mayor competitividad y crecimiento económico,⁹ un crecimiento elevado, ordenado y sostenible puede alcanzarse a través de la implementación de políticas públicas enfocadas en dos aspectos simultáneos: (i) la provisión oportuna de los facilitadores de la inversión; y, (ii) la articulación sostenible de estos facilitadores en espacios dinámicos densos y de mayor escala.

Las políticas implementadas durante el último año se han orientado en esa dirección. En julio de 2009 el Ministerio de Economía y Finanzas, en coordinación con el Consejo Nacional de la Competitividad, lanzó el Plan de Mejora del Clima de Negocios para el periodo 2009-2011 con el objetivo de mejorar los indicadores del Perú en el Reporte Anual del Doing Business elaborado por la Corporación Financiera Internacional (IFC por sus siglas en inglés) del Banco Mundial. Este reporte aproxima el clima de negocios para el caso de pequeñas y medianas empresas en un conjunto de 181 países en las 10 áreas que conforman la ciclovía de una empresa: apertura de empresas, licencias de construcción, empleo de trabajadores, registro de propiedad, obtención de crédito, protección de inversionistas, pago de impuestos, comercio exterior, cumplimiento de contratos y cierre de empresas.

Actualmente dicho Plan se encuentra en su fase de diseño y su implementación implicará una serie de reformas que involucrarán mejoras en el diseño de sistemas, reingeniería de procesos y cambios normativos, lo que reducirá el número de trámites, costos y tiempo para la constitución de empresas, la emisión de licencias de funcionamiento y de permisos de construcción; la reducción del tiempo en el despacho aduanero; la agilización de los procesos judiciales para el cumplimiento de contratos, la reducción del número de horas para el pago de impuestos, la disminución del tiempo en el proceso concursal para el cierre de empresas, entre otros.

⁹ Postulado establecido por la economía geográfica. Véase, al respecto, Krugman, P. (1991, 1999) y Fujita, M., Krugman, P. y Venables, A. J. (1999).

Los resultados del Reporte Doing Business 2010, en el cual el Perú ha mejorado 9 posiciones (pasó de la 65 a la 56), son auspiciosos pero, al mismo tiempo, insuficientes para favorecer un mejor clima de negocios en el país a la luz de los resultados encontrados en el presente estudio. A nivel de América Latina, también existe un largo trecho por recorrer, considerando que Puerto Rico, Colombia, México y Chile cuentan con un mejor clima de negocios, según el citado Reporte.

Finalmente, la agenda de trabajo propuesta por el Ministerio de Economía y Finanzas para mejorar el clima de negocios en el país, si bien implicará mejoras que permitirán dinamizar el establecimiento de negocios y la llegada de capitales privados, no debe descuidar aspectos esenciales como la provisión de infraestructura, la elaboración de políticas sostenibles relacionadas con ciencia y tecnología, la mejora del marco regulatorio vinculado al costeo de los trámites municipales, y la definición clara de los derechos de propiedad; aspectos que, en conjunto, permitirán el logro de resultados sostenibles. Tampoco deben dejarse de lado las políticas públicas que posibiliten organizar el espacio geográfico peruano en otros de mayor escala y densidad, lo que permitirá la expansión de las dinámicas económicas mediante la generación de economías de escala crecientes. La agenda de trabajo futura para la mejora del clima de negocios en el país debería incorporar estos elementos.

REFERENCIAS

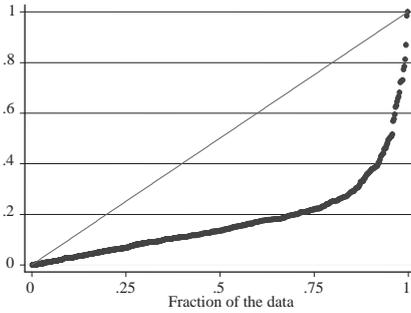
- AGHION, P. y HOWITT, P. (1998) *Endogenous growth theory*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BURGESS, R. y VENABLES, A. J. (2004) "Toward a microeconomics of growth". World Bank Policy Research Working Paper número 3257.
- CONSEJO NACIONAL DE LA COMPETITIVIDAD (2005) *Plan Nacional de Competitividad: Buscando la inserción exitosa del Perú en el mercado global (Síntesis)*. Lima: Perú Compite.
- 2008 *Impacto de los decretos legislativos en la mejora del clima de negocios: Los indicadores del reporte "Doing Business"*. Lima: Perú Compite.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. y VENABLES, A. J. (1999) *The spatial economy. Cities, regions and international trade*. s.l.: The MIT Press.
- HERRERA, P. 2009 "Aproximando el clima de negocios a nivel municipal". Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú - Departamento de Economía. Documento de Trabajo número 276.
- HERRERA, P. y ROCA, J. (2007) "Lineamientos de política para el crecimiento económico de las regiones peruanas basados en los principios de economía

- geográfica”. Lima: Ministerio de Economía y Finanzas del Perú. Documento de Discusión DD/07/01.
- CORPORACIÓN FINANCIERA INTERNACIONAL (2008a) *Municipal Scorecard 2008. Midiendo las barreras burocráticas a nivel municipal. ¿Ciudad?:* International Finance Corporation. World Bank Group.
- (2008b) *Doing Business 2009. Measuring business regulation.* s.l.: International Finance Corporation. World Bank Group.
- (2009) *Doing Business 2010. Measuring business regulation.* s.l.: International Finance Corporation. World Bank Group.
- KRUGMAN, P. (1991) “Increasing returns and economic geography”. *Journal of Political Economy*, volumen 99, número 3, pp. 483-499.
- 1999 “The role of geography in development”. Annual World Bank Conference in Development Economics of the World Bank.
- MASKELL, P. (1998) *Competitiveness, localized learning and regional development: specialization and prosperity in small open economies.* London: Routledge.
- MALMBERG, A., SOLVELL, O. y ZANDER, I. (1996) “Spatial clustering, local accumulation of knowledge and firm competitiveness”. *Geografiska Annaler. Series B, Human Geography*, volumen 78, número 2, pp. 85-97.
- Mc ARTHUR, J. W. y SACHS, J. D. (2002) “The growth competitiveness index: measuring technological advancement and the stages of development”. *The Global Competitiveness Report 2001-2002.* New York: Oxford University Press for the World Economic Forum.
- PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (2005) *Informe sobre Desarrollo Humano Perú 2005. Hagamos de la competitividad una oportunidad para todos.* Lima: PNUD.
- VENABLES, A. J. (2003) “Spatial disparities in developing countries: cities, regions, and international trade”. London: London School of Economics. Processed.
- VISSER, E. J. (1996) “Local sources of competitiveness: spatial clustering and organizational dynamics in small-scale clothing in Lima, Peru”. Ámsterdam.: Thesis Publishers.
- WILLIAMSON, J. G. (1965) “Regional inequality and the process of national development”. *Economic Development and Cultural Change* 13(4): 3-45.

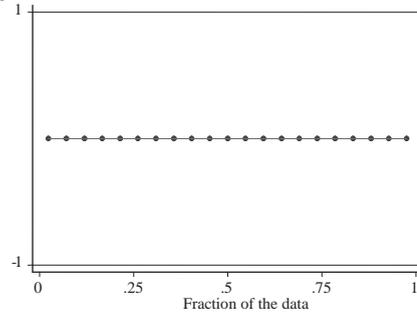
ANEXO.
DISTRIBUCIÓN POR QUINTILES DEL INDICADOR DE CLIMA DE NEGOCIOS (INCLINE), SEGÚN TIPOS DE EQUILIBRIO

EQUILIBRIO TIPO I: INCLINE > 0 EQUILIBRIO TIPO II: INCLINE = 0

Quantiles of INCLINE

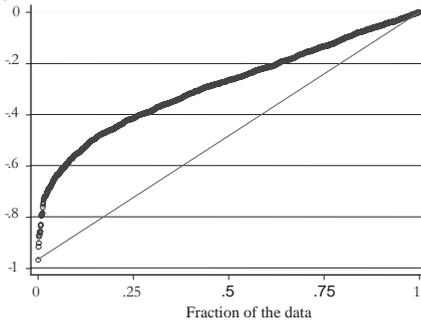


Quantiles of INCLINE



EQUILIBRIO TIPO III: INCLINE < 0 INCLINE TOTAL

Quantiles of INCLINE



Quantiles of INCLINE

