Volumen 01 No 14

Período de Publicación
16.08.06 - 30.08.06

Instituto de Economía y Empresa s.a.c.

A - Z

Director: Francisco Huerta Benites

El quinquenio del desarrollo rural peruano !

Contenido:

Desarrollo rural peruano	1
Los fondos de cobertura	2
Gestión de personas	2
Participación y pobreza	3
Joyería y minería. Clusters	3
El IEE	4
Desarrollo rural peruano	4

En el Perú, aprox. la mitad de la población es pobre y dentro de ello el 19% está en condiciones de **pobreza** extrema. En términos relativos, la incidencia de pobreza es mayor en zonas rurales, en donde se halla casi el 30% de población (ver cuadro, MEF, 2006).

los indicadores de **bienestar**, tanto la tasa de pobreza como los relativos al déficit de consumo, están estrechamente relacionados a niveles de gasto per cápita de cada región, los cuales, a su vez, están vinculados a niveles de valor agregado por habitante. Las regiones que presentan mayor déficit de consumo per cápita son Huancavelica, Huánuco y Puno, mientras que los de menor nivel de producción por habitante son Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Puno y Huanuco. Ejemplo, en **Ayacucho** la tasa de pobreza es 65% y un bajo valor agregado per cápita de 1,884 (MMM 2007-09, MEF 06)

Empleo e ingresos

Indicadores de **empleo**, muestran que 62% de trabajadores obtenía ingresos que no les permitían a sus hogares financiar el costo de canasta básica de consumo familiar. Este **déficit de ingresos** llega a alrededor del 80% en la sierra y la selva. Asimismo, mientras sólo el 56% de trabajadores cuenta con un empleo adecuado, el 44% restante se halla trabajando en condiciones de subempleo, principalmente por ingresos, la mayor parte de ellos en sector informal de economía. Ejemplo, en **sierra sur** el 75% de trabajadores gana menos que el ingreso mínimo referencial (mitad de canasta mínima de consumo).

Aunque la actividad **agropecuaria** absorbe el mayor parte de empleo (34%), sus niveles de ingreso laboral son muy bajos (S/. 200 mensual) esto hace que mayor parte de hogares (más del 88%) que están en este sector no puedan cubrir la canasta básica de consumo.

Productividad (PR).

En indicadores de **PR** del trabajo, el mayor valor agregado por unidad de trabajo está en minería (S/. 154 000), seguida por sector de salud privada (S/. 86,000) y segmentos industriales de productos químicos básicos, abonos y farmacéuticos (S/. 71,000) y bebidas y tabaco, lácteos y molinería (S/. 51 000). Y la cenicienta, la **actividad agropecuaria**, el valor agregado es S/. 5,414.

Hacia el desarrollo rural. La "Línea base"

La "línea base" es pues alarmante. Así pues, además de considerar el efecto de elevado déficit de infraestructura, educación y salud, que no desarrollamos aquí, podemos ver que la pobreza monetaria es más crítica en la sierra (y selva), por lo que resulta relevante una propuesta de generación de ingresos sostenibles para dichas zonas.

Perú: Incidencia de la Pobreza Total, 2001-2004
(%, Cambio en puntos porcentuales 2001 vs, 2004)

Categoría	Incidencia		
	2001	2004	2001/04
Pobreza Total	**54,3**	**51,6**	**-2,7**
Lima y Callao	31,8	36,6	4,8
Resto Urbano	50,0	43,3	-6,7
Rural	77,1	72,5	-4,6
Pobreza Extrema	**24,1**	**19,2**	**-4,9**
Lima y Callao	2,0	3,4	1,4
Resto Urbano	16,7	11,5	-5,2
Rural	49,8	40,3	-9,5

Fuente: INEI, ENAHO IV-Trim, 2001, ENAHO 2004.

Heterogeneidad de la agricultura

La actividad agropecuaria, en general, es la principal actividad económica de los pobladores de la sierra. Esta está compuesta por el sub sector agricultura (56.5% del **VBP**), y por sub sector pecuario (43.5%). En **agricultura** se puede hablar hasta de 04 tipos (ver cuadro, Minag 2004): en "extensiva" incluye papa, mad, café, caña y algodón; "para mercado interno" incluye alfalfa, plátano, yuca, maíz, choclo y cebolla; "de subsistencia" incluye trigo, cebada, olluco, haba y oca; en "exportación no tradicional" incluye espárrago, mango, páprika, olivo, marigold y alcachofa.

Las **siembras** de principales cultivos en la campaña agrícola, Agosto 04/Julio 05, ascendió a nivel país a 1,98 miles de Ha (casi 2 millones de Ha). Un ejemplo del nivel inadecuado de productividad (e ingresos) de agricultura, es caso de **papa** **se sembró 268 miles de Ha en dicha campaña, que es el 14 % del área total sembrada, mientras que su importancia en el VBP es de 8% el 2005.**

.Sierra exportadora (SEX) y más

La propuesta de SEX (150 mil Ha) es plausible, pero no será suficiente. Es necesario aplicar el "quinquenio del desarrollo rural". Hay que trabajar también el mercado interno, por ejemplo, apoyar firmemente la articulación del trigo a las industrias molineras (ver, **A-Z #13**), así como a la cebada a la malhería, etc. En materia de exportación hay buenos trabajos, como los 10 PERX (en marco del PENX), y enfoques que han funcionado ("producir lo que se vende"), sólo haciendo las mejoras del caso.

Un análisis por regiones, sugiere que se debería considerar estrategias adecuadas, según la estructura productiva, las ventajas comparativas y competitivas (ver por ejemplo, en pág. #4 de esta edición, el cuadro agrícola de Ayacucho), vía planes de negocios…….**(continúa pág#4)**

Tipos de Agricultura	Has(miles)	%
a. Extensiva	1´450	51
b. Para mercado interno	858	30
c. De subsistencia	447	16
d. Exportación NT	73	3
TOTAL	**2´828**	**100**

Fondos especulativos de cobertura (FEC)

Los FEC (se llaman así porque utilizan todas las técnicas de cobertura para reducir la volatilidad de las carteras). pueden estar rodeados de un aura de exotismo y modernidad, pero sus objetivos son tan antiguos como el propio arte de invertir. Buscan un rendimiento anual positivo, escasas variaciones de su valor y, sobre todo, preservar el capital. Para lograr estos objetivos hacen uso de las técnicas financieras más modernas: descubrimiento rápido de precio, procesamiento matemático y estadístico masivo, técnicas de gestión y control de riesgos, y apalancamiento, además de negociación de acciones, bonos, divisas, futuros, opciones, swaps, futuros y otros derivados

Para grandes inversionistas

Debido a su carácter, los fondos especulativos de cobertura están reservados a los grandes inversionistas. Siempre han atraído a inversionistas privados e institucionales con un gran patrimonio. Este último grupo se ha ampliado considerablemente en los últimos años e incluye fondos de pensiones, organizaciones benéficas, universidades y fundaciones. Estos fondos se están empezando a introducir en los mercados minoristas, aunque a pequeña escala.

La idea básica es que los beneficios de los FEC no se obtienen prediciendo con exactitud la tendencia de los precios, sino identificando oportunidades asociadas a los precios. De hecho los FEC promueven la eficacia de los mercados al comprar "a bajo precio y vender alto".

¿Qué es la cobertura de riesgos?

Las características que distinguen los FEC de otros vehículos de inversión son la concentración en el rendimiento absoluto y la utilización de cobertura de riesgos, arbitraje y apalancamiento.

Desterrar los mitos sobre los FEC

Sus efectos sobre la estabilidad financiera mundial son exageradas:

1. Los FEC mueven los mercados en beneficio propio o causan trastornos en los mismos.

2. Los FEC no están regulados ni supervisados.

Estrategias básicas de arbitraje de los FEC

i. *Arbitraje convertible.* Estrategia en la que los gestores compran una cartera de títulos convertibles en otro tipo de valores.

ii. *Valores con dificultades.* Estrategia en la que los gestores piden fondos prestados para invertir en deuda y acciones.

iii. *Fusión impulsada por los hechos.* Estrategia en que gestores invierten en oportunidades derivadas de transacciones importantes,

Iv. *Global macro.* Estrategia en la que los gestores aplican planteamientos "descendentes" e invierten.

V. *Largo/ corto.* Estrategias en que gestores toman posiciones largas en valores con posibilidades de subir y posiciones cortas en valores cuya caída prevén.

Vi. *Mercado neutral.* Estrategias a largo/corto en las que los gestores invierten el mismo capital para compensar las posiciones largas y cortas, y mantener la cartera con riesgo nulo o casi nulo.

Vii. *Arbitraje de volatilidad.* Estrategia en que gestores venden opciones de compra y venta a corto plazo para beneficiarse del descenso de la prima y de las tendencias de regreso a la volatilidad media mediante opciones basadas en índices y/o opciones sobre contratos de futuros.

Los FEC han llegado para quedarse

Cada vez son más populares, dado que la propiedad de capital entre los particulares va en aumento y que los propietarios de grandes capitales tratan de conservar su patrimonio en mercados volátiles. Para calmar las inquietudes sobre su transparencia y supervisión, las autoridades públicas buscan nuevos enfoques para estabilizar el sistema.

Gestión de personas. Claves de la innovación

La tecnología está cambiando, así como la forma en que trabaja la gente, pero la mayoría de las personas (y cosas) no cambian. Para que se den los cambios es menester tener estabilidad, las personas se sentirán estables y podrán ser innovadores. Si se quiere propiciar un cambio en la gente, hay que trabajar seriamente en la relación que se establece entre la dirección y el personal.

Cultura orientada hacia la productividad. Cómo?

Se debe entender como una cultura en la que se gana dinero. Se debe ser un buen profesional en competencia profesional y competencia general. Hay que considerar que existen 04 elementos en el área de negocios: la dirección (o liderazgo), la productividad, las relaciones y la calidad.

El liderazgo es suma de dos valores: talento y carácter: rendimos más y mejor cuando hacemos lo que nos gusta y enriquece

Tipos de calidad. El lado humano

Hay 05 tipos: la calidad personal (que produce el individuo), la calidad del equipo (precisión con que haga las cosas), la calidad de la compañía; la calidad del producto; y, la calidad del servicio. La calidad personal y del servicio son cruciales para la empresa.

Para los 05 tipos existen 02 dimensiones: la dimensión dura (aspecto técnico) y la dimensión blanda (humana). Por ejemplo, en la calidad personal dura del individuo, sería la educación, aptitudes y antecedentes, y la calidad personal blanda que radica en su actitud.: esa persona es confiable ?, es agradable y atiende bien ?, en qué medida ?.

Porqué fallan los programas de calidad ?

La calidad suele fallar porque se convierte en un problema técnico. En dichos programas los factores personales se pasan usualmente por alto, sólo se habla de la calidad de los sistemas y productos, pero no del aspecto blando.

Programas de motivación a equipos. Los pilares

La totalidad de la compañía es en sí un equipo de equipos, y es el director ejecutivo quien debe asegurarse de que éste funciones como uno solo (todos patean para el mismo arco), y trabajen en conjunto para un objetivo común. En muchas empresas son como pequeñas empresas dentro de la misma, y no tienen nada que ver unos con otros Hay que abrir puertas !

Cultura corporativa fuerte. Claves

Hay que dedicar mucho tiempo al marketing interno, hay que venderla idea completa de nuestra cultura a las personas y explicarles porqué es tan importante. Todos los directivos deben ser buenos modelos. Recordar el principio más importante en la dirección: actuamos por aquello que se paga, se recompensa o se reconoce

Características fundamentales en empleados: la entrega, responsabilidad, lealtad, iniciativa, productividad, buenas relaciones, calidad, competencia profesional, implementación, y la energía positiva (sentido de humor). Hay que construir organizaciones inteligentes !.

Participación, pobreza y desarrollo. Trabajemos en serio !

Una lección aprendida a nivel internacional, es que la participación (**P**) en el desarrollo (**D**) está estrechamente ligada con la eficacia del mismo. Las iniciativas de D tienen mayor probabilidad de alcanzar sus objetivos, si las personas afectadas y beneficiadas por las mismas participan en la identificación, diseño, ejecución y evaluación de dichas iniciativas. La P, además, contribuye a la realización no sólo de objetivos a largo plazo (ejemplo, mayor equidad), sino también objetivos menos tradicionales, tales como el buen gobierno, el respeto a los derechos humanos, la democratización y descentralización.

Qué es la participación?

Es un proceso por el cual las personas y entidades que tienen un interés legítimo (stakeholders) ejercen influencia y participan en el control de las iniciativas de D, y en las decisiones y recursos que los afecta.

No hay **metodolo**gía-ME-mágica o superior, depende de cada caso. La **técnica** es sólo uno de varios ingredientes interactivos de cualquier ME participativa. Deberían replantearse los 60 programas sociales existentes en Perú, incluido Juntos, entre otros, aspecto de **P** no ha sido bien enfocado y no hay resultados positivos (no son lo suficiente eficientes, ni eficaces, ni transparentes).

Importancia de la participación.

La P es uno de los objetivos del D y uno de los medios. Cuando los pobres y marginados participan en los proyectos de D, adquieren habilidades y desarrollan actitudes que les posibilita una contribución más significativa. La P mejora el **diseño** del proyecto al reducir los costos de información y mayor aporte de todos los grupos; la P bien diseñado ayuda a resolver y manejar los **conflictos** al crear una base común y de negociación entre grupos interesados; la P es una oportunidad para el **aprendizaje** y la innovación, lo que favorece el compromiso con los cambios sociales; la P puede fortalecer a instituciones locales en su capacidad administrativa, autogestión, confianza, transparencia responsabilidad y acceso a recursos

Mecanismos (M) de participación

Los **M** de compartir información y de aprendizaje son condiciones previas para la P, más bien que elementos de la P misma. Veamos

1. M de información y aprendizaje. M conjuntos de evaluación: monitoreo y evaluación participativa, evaluaciones realizadas por comunidad. M de consulta: reuniones de consulta; visitas y entrevistas sobre el terreno. M para compartir información: traducción y difusión de materiales; seminarios de información; presentaciones y reuniones públicas.

2. M compartidos de influencia, decisión y control. M de empoderamiento: dllo de capacidades; fortalecimiento del estado financiero y legal: transferencia y autogestión; apoyo a nuevas iniciativas. M de colaboración: formación de comités con interesados; formación de grupos conjuntos, grupos de tareas; trabajo conjunto con otros grupos de usuarios, intermediarios; responsabilidad en ejecución. M conjuntos de toma de decisiones: técnicas de planificación participativa; talleres, retiros para discutir intereses, prioridades; reuniones para resolver conflictos, crear acuerdos, revisión participativa del doc. del proyecto.

Desafíos de la P. Los líderes de equipo deben conocer bien las ventajas y limitaciones del método participativo seleccionado. Aclarar explícitamente los dere-

Joyería y minería. Hacia la formación de clusters

En nuestro país siempre se sostiene, y con razón, de la necesidad de generar valor agregado (VA) en la producción. Un caso son la escasa generación de VA en los metales, vivimos el boom del oro pero muy poco desarrollo de la joyería (empleo e ingresos pequeños).

Eslabonamiento hacia delante del oro y la plata

Tal se sostiene (Revista "desde adentro" 32, SNMPE-Abril 06), la deseable formación de clusters se debería armar un plan estratégico con participación de mineros, joyeros y gobierno. Ello pasa por un acercamiento genuino y efectivo.

No obstante que se considera que la joyería es una atractiva opción de inversión, en el Perú sólo se destina el 4% de la producción a la elaboración de joyas (en 1992 el Perú exportaba alrededor de 10 Tn en joyería y el sector minero producía 10 Tn de oro al año).

Joyería. Situación no es buena

De las 25 empresas que exportadoras de joyas, que existían 16 años atrás, en la actualidad sólo quedan 03 que exportan. Los empresarios de esta actividad, sostienen que la legislación no apoya al sector, en particular a la microempresa y desincentiva la formalización de este mercado. Normalmente, una empresa que compra los productos de joyería a joyeros peruanos, compra la materia prima en bruto a una minera peruana y la entrega al joyero; este mecanismo denominado **Swap,** permite que la empresa que procesa el oro reciba la materia prima directamente de la mina y su cliente extranjero deposite la misma cantidad de oro en un banco a nombre de la minera peruana.

Por otro lado, las empresas joyeras no gozan del beneficio del drawback (derechos de restitución de los derechos arancelarios que pagan los exportadores por sus insumos importados), se considera que bastaría con deducir el valor de la materia prima de la mano de obra para que fuera un drawback correcto.

Experiencias extranjera exitosas

Se dan en **Chile** que ha desarrollado el concepto de "zonas francas mineras", se impulsa los clusters con políticas intensivas y se promueve la innovación tecnológica. Otro caso es **Italia**, que sin ser un país minero, encontró en la industria joyera era una atractiva fuente de empleo, el Estado apoyó decididamente logrando éxito.

Experiencia peruana a considerar.

Fue apoyada por el **Proyecto PRA** (financiado por USAID) en Cajamarca, el proyecto fue trabajar "cadenas de oro" utilizando el Swap. La empresa que procesa el oro (cadenas) recibe la materia directamente de la mina Yanacocha y su cliente de EE. UU.(quien comprará las cadenas) deposita la misma cantidad de oro en un banco a nombre de la minera en el Perú. El PRA, a solicitud de dos empresas que se constituyeron, apoyó en la difusión del negocio y facilitó la capacitación de la mano de obra local, llegaron a trabajar alrededor de 800 mujeres para las dos empresas mencionadas. Es importante que el Estado haga un análisis costo-beneficio adecuado para apoyar a la actividad joyera, una buena oportunidad para generar empleo en la zonas mineras.

Instituto de Economía y Empresa S.A.C.

Consultoría en negocios y desarrollo

Dirección
Pomarrosas 329-333 Urb. el Golf - Trujillo
Arias Aragüez 1347, Residencial Río Sur, Lima

Telefax : 044- 280932 – Trujillo
Teléfono : 01- 4259148 - Lima
Celular : 01- 97660791
Correo: institutoeconomia@yahoo.com,
fhuertabenites@gmail.com

www.iee.edu.pe

A-Z

Director : **Francisco Huerta Benites**

...Desarrollo rural peruano.

Sigue de pág# 1. Si bien se requiere fortalecer los derechos de propiedad de pobres y flexibilizar las barreras para transferencia de tierras, y una amplia variedad de beneficios sociales y económicos, entre los que se incluyen un mejoramiento de gobernabilidad, el empoderamiento para las mujeres y demás personas marginadas, un aumento de la inversión privada y pública, un mayor crecimiento económico y un aceleramiento en reducción de la pobreza; también se requiere condiciones suficientes para el desarrollo rural, entre ellos la **AE**, que debe ser un asunto transversal.

Asociatividad empresarial (AE).

La AE es una estrategia para enfrentar los mercados globales y la creciente competencia, ello permite una mayor competitividad (conquista de mayor proporción relativa de los mercados).

AE y mayor competitividad.

La experiencia indica estructurar lo siguiente: identificar y seleccionar grupos de empresas con potencial de cooperación; puesta en marcha de procesos de interlocución público-privada, para identificación y priorización de políticas de competitividad; empleo de diagnósticos (o estudios sucintos si no hubiera), para identificar problemas comunes, así como formulación e implementación de planes estratégicos y planes de negocios; debe estar en línea la macro, meso y micro.

Y, a partir de la base empresarial e institucional existente trabajar en:

. Definir con precisión grupos de empresas que serán apoyadas, involucrar y comprometer desde el comienzo a instituciones y a empresas que forman parte del proyecto

. Operar con unidad ejecutora reconocida por empresas y con experiencia en desarrollo de procesos de integración productiva y de fomento de cooperación empresarial

Cultivos	En Ha
1. Maíz amiláceo	16, 608
2. Papa	11,736
3. Cebada grano	11,448
4. Trigo	8,757
5. Haba grano	4,669
6. Arveja grano	3,316
7. Otros(1)	11,411
(1)incluye: quinua, olluco, oca, mashua, mad, frijol, y yuca, otros	
Total - (Ayacucho, Campaña 2004/05).	**67,945**

. Adecuar duración del proyecto al período de maduración de relaciones de cooperación entre empresas e instituciones. Y, definir los resultados esperados en forma conservadora.

El conjunto de iniciativas de AE (más de 100 en AL en últimos 06 años) que buscan crear una capacidad de articulación estratégica entre agentes interesados en mejorar la productividad de determinada actividad económica en determinado lugar geográfico, muestran lo siguiente:

1.- Las iniciativas funcionan mejor en la medida en que se enfocan hacia un problema u oportunidad percibida por muchos interesados y que no puede enfrentarse con iniciativa aislada de una persona, empresa u organización. Las iniciativas **tienden a** estancarse cuando nacen de posición normativa o esperan resultados de un diagnóstico detallado

2.- La solución al problema percibido es resultado de procesos de planific participativa; las iniciativas que nacen con una proposición preconcebida suelen quedarse en soluciones puntuales de corto plazo.

3.- Más importante que la calidad de la solución o de la iniciativa es la calidad del proceso. En la medida en que el proceso sea abierto, no excluyente y transparente, se convierte en fuente de aprendizaje que permitirá mejorar las proposiciones o iniciativas adoptadas.

4.- Las iniciativas tienen que ser "propiedad" de interesados y desarrollarse bajo su liderazgo. Las iniciativas impulsadas principalmente por consultores o instituciones externas de financiamiento suelen no ser sostenibles en el tiempo, sólo deben ser facilitadotas del proceso

5.– En proyectos exitosos se reconoce que los actores tienen intereses y objetivos dependientes unos de otros. Los proyectos bien logrados producen una visión estratégica compartida y una identidad colectiva

6.- Los procesos suponen alto nivel de gestión y modelos no son fácilmente replicables. Conducir procesos de planificación estratégica participativa parece ser un arte aún no totalmente comprendido en plano racional que depende inclusive de cuestiones subjetivas, ello afecta.

Las experiencias de articulación encuentran su principal justificación, en el argumento de que la interacción entre empresas estimula el aprendizaje, disminuye costos de transacción y, por ende, acelera el crecimiento de la productividad. El proceso requiere alta coordinación entre sectores público y privado. En el Perú hay buen margen para la AE