



Universidad Nacional
Federico Villarreal

Vicerrectorado de
INVESTIGACIÓN

ESCUELA UNIVERSITARIA DE POSGRADO

**“ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA
COMPETITIVIDAD REGIONAL”**

TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

DOCTOR EN ECONOMÍA

AUTOR:

TORRES TELLO SAMUEL

ASESOR:

DR. HERNÁNDEZ CELIS DOMINGO

JURADOS:

DR. BENDEZÚ IRIARTE JUAN HÉCTOR

DR. CUMPEN VIDAURRE ROBERTO

DR. PAJUELO CAMONES CARLOS HERÁCLIDES

LIMA- PERÚ

2019

Título:

“ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD
REGIONAL”

Autor:

TORRES TELLO SAMUEL

Asesor:

DR. HERNÁNDEZ CELIS DOMINGO

DEDICATORIA:

A mis nietos que son la razón
para continuar avanzando en mi vida.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a los distinguidos Miembros del Jurado:

DR. BENDEZÚ IRIARTE JUAN HÉCTOR

DR. CUMPEN VIDAURRE ROBERTO

DR. PAJUELO CAMONES CARLOS HERÁCLIDES

Por su objetividad, independencia e imparcialidad.

Asimismo, a mi asesor:

DR. HERNÁNDEZ CELIS DOMINGO

Por darme pautas para el desarrollo del trabajo.

Muchas gracias.

INDICE

I. INTRODUCCIÓN	13
1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	15
1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	18
1.3 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	21
1.3.1 PROBLEMA GENERAL.....	21
1.3.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS.....	21
1.4 ANTECEDENTES	22
1.4.1 ANTECEDENTES CONTEXTUALES	22
1.4.2 ANTECEDENTES BIBLIOGRÁFICOS.....	28
1.5 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	37
1.6 LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	38
1.7 OBJETIVOS	38
1.7.1 OBJETIVO GENERAL	38
1.7.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.....	38
1.8 HIPÓTESIS.....	39
1.8.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	39
1.8.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS	39
II. MARCO TEÓRICO	40
2.1 TEORÍAS GENERALES RELACIONADAS CON EL TEMA.....	40
2.1.1 TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN GUBERNAMENTAL	40
2.1.2 TEORÍA GENERAL DE LAS FINANZAS GUBERNAMENTALES	48
2.1.3 TEORÍA GENERAL DE LA DESCENTRALIZACIÓN	52
2.1.4 TEORÍA GENERAL DE LAS POLÍTICAS PÚBLICAS	67
2.2 BASES TEÓRICAS ESPECIALIZADAS SOBRE EL TEMA.....	74
2.2.1 INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL	74
2.2.2 COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL	79
2.2.3 GOBIERNOS REGIONALES DEL PERÚ	114
2.3 MARCO CONCEPTUAL DE LA INVESTIGACIÓN.....	133
2.3.1 CONCEPTOS DE INVERSIÓN PÚBLICA	133
2.3.2 CONCEPTOS DE COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL	169
III. MÉTODO	204
3.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN.....	204
3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA	204
3.2.1 POBLACIÓN	204
3.2.2 MUESTRA.....	204
3.3 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	206
3.4 INSTRUMENTOS	207
3.5 PROCEDIMIENTOS	207
3.6 ANÁLISIS DE DATOS	208
3.7 CONSIDERACIONES ÉTICAS.....	209
IV. RESULTADOS	210
4.1 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	210
4.2 ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS.....	218
4.3 ANÁLISIS DE CORRELACIÓN DE LA INVERSIÓN REGIONAL VS LA COMPETITIVIDAD	247

V. DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....	252
VI. CONCLUSIONES	254
VII.RECOMENDACIONES.....	256
VIII. REFERENCIAS	258
IX. ANEXOS.....	262

Resumen

Este trabajo de investigación cuya denominación es: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”; ha identificado el problema en la deficiente competitividad regional en el Perú; que se concreta en la economía, eficiencia, mejora continua, efectividad y desarrollo de los Gobiernos Regionales del Perú.

Esta problemática se expresa en la siguiente pregunta: ¿De qué manera influye el alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional? Ante la problemática se propone la solución a través de la formulación de la hipótesis: La inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Este trabajo se ha orientado al siguiente objetivo: Determinar la influencia del alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional. La investigación es de tipo aplicada; del nivel descriptivo-explicativo; se utilizó los métodos descriptivo e inductivo. El diseño es el no experimental. La población estuvo compuesta por 10,030 personas y la muestra estuvo compuesta por 370 personas. El tipo de muestreo aplicado es el muestreo probabilístico. Las técnicas utilizadas para la recopilación de datos fueron las encuestas. El instrumento utilizado fue el cuestionario. Se aplicaron las siguientes técnicas de análisis de información: análisis documental, indagación, conciliación de datos, tabulación, comprensión de gráficos. Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: ordenamiento y clasificación, registro manual, proceso computarizado con Excel y proceso computarizado con SPSS. El resultado más importante es que el 85 por ciento de los encuestados acepta que la inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.

Palabras clave: Inversión pública institucional, infraestructura pública, ciclo de los procesos de inversión pública y Evaluación de la inversión pública. Competitividad

institucional, economía y eficiencia institucional, mejora continua y efectividad institucional, desarrollo económico y social regional; y, Gobiernos Regionales del Perú.

Abstract

This research work whose denomination is: "**ALIGNMENT OF PUBLIC INVESTMENT TO REGIONAL COMPETITIVENESS**"; has identified the problem in the poor regional competitiveness in Peru; that is concreted in the economy, efficiency, continuous improvement, effectiveness and development of the Regional Governments of Peru.

This problem is expressed in the following question: How does the effective alignment of public investment influence regional competitiveness? Given the problem, the solution is proposed through the formulation of the hypothesis: Public investment has a statistically reasonable influence on regional competitiveness. This work has been oriented to the following objective: Determine the influence of the effective alignment of public investment in regional competitiveness. The investigation is of applied type; from the descriptive-explanatory level; the descriptive and inductive methods were used. The design is non-experimental. The population was composed of 10,030 people and the sample consisted of 370 people. The type of sampling applied is probabilistic sampling. The techniques used for the data collection were the surveys. The instrument used was the questionnaire. The following techniques of information analysis were applied: documentary analysis, inquiry, data reconciliation, tabulation, graphic comprehension. The following data processing techniques were applied: ordering and classification, manual registration, computerized process with Excel and computerized process with SPSS. The most important result is that 85 percent of respondents accept that public investment has a statistically reasonable influence on regional competitiveness.

Key words: Institutional public investment, public infrastructure, cycle of public investment processes and Public investment evaluation. Institutional competitiveness,

economy and institutional efficiency, continuous improvement and institutional effectiveness, regional economic and social development; and, Regional Governments of Peru.

Sommario:

Questo lavoro di ricerca la cui denominazione è: "**ALLENAMENTO DELL'INVESTIMENTO PUBBLICO A COMPETITIVITÀ REGIONALE**"; ha individuato il problema della scarsa competitività regionale in Perù; concretizzata nell'economia, nell'efficienza, nel miglioramento continuo, nell'efficacia e nello sviluppo dei governi regionali del Perù.

Questo problema si esprime nella seguente domanda: come influisce l'effettivo allineamento degli investimenti pubblici sulla competitività regionale? In considerazione del problema, si propone la soluzione attraverso la formulazione dell'ipotesi: gli investimenti pubblici hanno un'influenza statisticamente ragionevole sulla competitività regionale. Questo lavoro è stato orientato al seguente obiettivo: Determinare l'influenza dell'effettivo allineamento degli investimenti pubblici nella competitività regionale. L'indagine è di tipo applicato; dal livello descrittivo-spiegativo; sono stati utilizzati i metodi descrittivi e induttivi. Il disegno non è sperimentale. La popolazione era composta da 10.030 persone e il campione era composto da 370 persone. Il tipo di campionamento applicato è il campionamento probabilistico. Le tecniche utilizzate per la raccolta dei dati sono state le indagini. Lo strumento utilizzato è stato il questionario. Sono state applicate le seguenti tecniche di analisi delle informazioni: analisi documentaria, ricerca, riconciliazione dei dati, tabulazione, comprensione grafica. Sono state applicate le seguenti tecniche di elaborazione dati: ordinamento e classificazione, registrazione manuale, processo computerizzato con Excel e processo informatizzato con SPSS. Il risultato più importante è che l'85% degli intervistati accetta che gli investimenti pubblici hanno un'influenza statisticamente ragionevole sulla competitività regionale.

Parole chiave: investimenti pubblici istituzionali, infrastrutture pubbliche, ciclo dei processi di investimento pubblico e valutazione degli investimenti pubblici. Competitività istituzionale,

economia e efficienza istituzionale, miglioramento continuo e efficacia istituzionale, sviluppo economico e sociale regionale; e, i governi regionali del Perù.

I. Introducción

Este Trabajo denominado: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”, se ha desarrollado en el marco de las leyes, reglamentos y el proceso científico generalmente aceptado y cuyo objeto es optar el Grado Académico de Doctor en Economía; así como contribuir a la solución de la problemática de la competitividad.

En el planteamiento del problema, se indica que la inversión pública del Perú ha perdido progresivamente su posición en la competitividad en América Latina hasta el año 2014, siendo su delimitación en 24 regiones del país. Describimos el problema en los siguientes síntomas: Las deficiencias en las Políticas de inversión pública y promoción de la inversión privada para la mejora de la competitividad departamental.

La Teoría General de la Administración Gubernamental, indica que el Estado es un fenómeno social que ha sido y es objeto de estudio permanente de todas las disciplinas que componen las ciencias humanas.

En este marco, la Teoría General de Finanzas Gubernamental, menciona que la teoría de las finanzas públicas, se ocupa de estudiar la intervención que la autoridad pública efectúa en una economía de mercado, principalmente a través de los ingresos y gastos.

Teoría General de la Descentralización, establece que la descentralización es una forma de organización democrática y constituye una política permanente de Estado, de carácter obligatorio, que tiene como objetivo fundamental el desarrollo integral del país.

Teoría General de las Políticas Públicas, son manifestaciones del “sistema político en acción”. Para comenzar hay que tener en cuenta que el concepto de sistema político es más amplio que el concepto de Estado, Gobierno o Administración Pública.

El resultado de la contrastación de hipótesis y el análisis e interpretación de los resultados, tenemos que la inversión pública facilita la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales mediante la infraestructura, el desarrollo del ciclo de los proyectos y la evaluación de las inversiones realizadas. La conclusión es que la infraestructura pública eleva la competitividad regional, mediante las construcciones que permiten tener las entidades y los respectivos servicios para la comunidad, también que el ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la competitividad regional, mediante la facilitación de las condiciones para tener los proyectos que necesitan las regiones.

Se considera que la inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por esta razón, los sectores responsables deben poner en marcha políticas de inversión orientadas al cierre de brechas con calidad y oportunidad; así mismo se recomienda en manejo de programas de inversión con enfoque de territorio., para el desarrollo económico y social.

1.1 Planteamiento del Problema

La competitividad del Perú alcanzó su mejor posición en el año 2008 llegando al lugar 35, desde ese entonces ha perdido de manera progresiva posiciones, llegando el 2017 al puesto 55. Uno de los pilares de las caídas fue la Infraestructura, la cual no presenta cambios, pero sí una situación preocupante, que mantiene al Perú en el puesto 61 de 63 países. (Dr. Luis del Carpio, director, Centro Futuro PUCP – 23-05-2018)

Evolución de la Competitividad Perú 2008-2017



Figura 1. Evolución de los Resultados Generales de Competitividad del Perú 2008 - 2018.

Al año 2018, la competitividad en América Latina y el caribe, está liderada Chile (35) sigue, en segundo México (51), sigue Perú (54), Argentina (56), Colombia (58), Brasil (60) y, por último, Venezuela (63).

Un primer aspecto para determinar el problema de investigación es determinar la delimitación de la investigación:

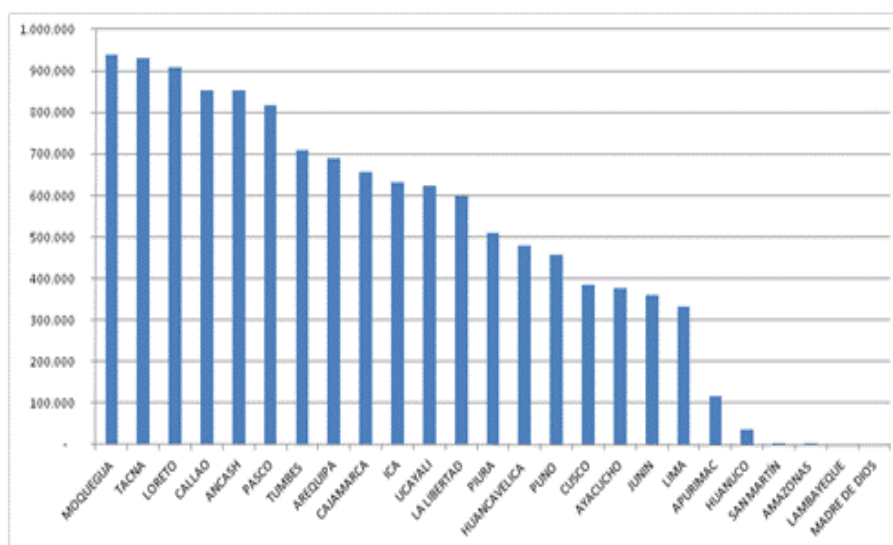
Delimitación espacial: Este trabajo se desarrolló de manera general en las 24 regiones del país, de manera focalizada en las Regiones de Moquegua, Tacna, Loreto y Ancash,

departamentos de mayores recursos por Canon; los mismos que muestran diversos niveles de competitividad al año 2014.

Transferencia de Canon Per Pápita por Regiones

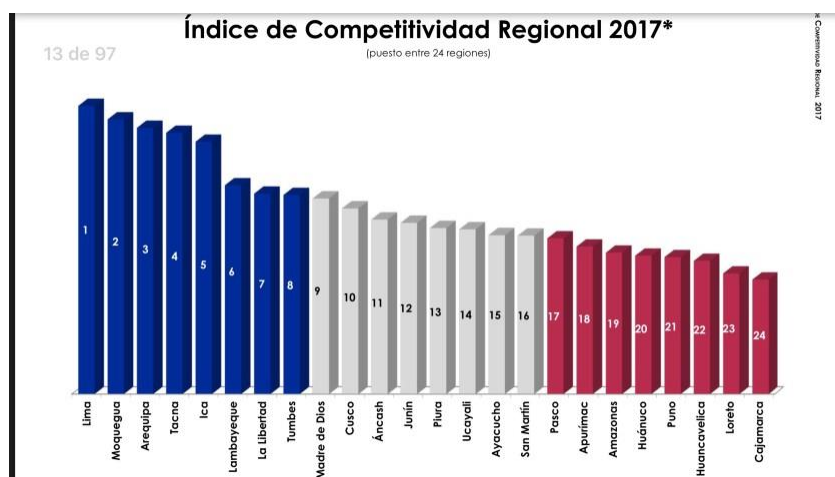
Período 2008-2017

Millones de S/



Fuente: SIAF-MEF

El análisis de la gestión de la inversión pública, estuvo asociada a la competitividad regional, entendida ésta como la capacidad de las entidades del Estado de promover la inversión pública o privada de impactar sistemáticamente en las ventajas comparativas de un territorio para alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.



Fuente: Índice de Competitividad Regional, INCORE, 2017.

Delimitación temporal:

El trabajo de investigación analizó la información consolidada de las inversiones regionales durante el período 2007-2016, por toda fuente de financiamiento, a escala nacional; así como información detallada de las Regiones de Moquegua, Tacna, Loreto y Ancash,

Delimitación social:

La investigación permitió establecer relaciones sociales con funcionarios de los Gobiernos Regionales de Moquegua, Tacna, Loreto y Ancash.

Delimitación teórica:

En esta investigación ha tratado las siguientes teorías:

- ✚ Inversión pública institucional
- ✚ Competitividad institucional

1.2 Descripción del Problema

El problema ha sido identificado en la deficiente competitividad regional en el Perú.

La inversión pública en el Perú, durante el período 2007-2016, fue de 230 mil millones de soles, pero se desconoce si esta inversión pública ha tenido un efecto positivo sobre la competitividad en los diversos departamentos del país. Existen gobiernos sub nacionales que ejecutan la inversión pública de manera ineficiente y no se aprecia resultados de mejora de la competitividad de sus jurisdicciones.

Específicamente se ha determinado que existen los siguientes síntomas: Deficiencias en la Políticas de inversión pública y promoción de la inversión privada para la mejora de la competitividad departamental, igualmente en las políticas sectoriales; deficientes estudios de preinversión; deficiente gestión de la ejecución de la inversión; deficientes gestión en la post inversión; todo lo anterior unido a la corrupción gubernamental y privada. También se ha determinado una deficiente articulación de la inversión pública con los sistemas de Planeamiento, Presupuesto y Control. Asimismo, no existe planificación a nivel regional ni nacional que tenga como objetivo la mejora de la competitividad regional para direccionar las inversiones públicas; tampoco se utilizan indicadores regionales para el análisis de brechas, por tal motivo no se sabe la situación actual ni la situación futura de la región con la ejecución de un proyecto.

También se ha determinado inadecuados grados de economía institucional, eficiencia institucional, mejora continua institucional y efectividad institucional en todas las Regiones por la falta de infraestructura, laboratorios, maquinaria, equipos, muebles y otros que no permiten mejorar la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales. También se ha determinado deficiencia en los procedimientos operativos, administrativos, contables y control interno que no facilitan el logro de las metas y objetivos institucionales. En el periodo que se inicia el año 2012 hasta la

actualidad, los Gobiernos Regionales tienen en promedio solo un 58% de inversiones de su presupuesto, en los primeros años fue más reducida, habiéndose incrementado en los últimos ejercicios.

Los hechos o situaciones producidas por la existencia de los síntomas antes indicados son los siguientes: Falta de decisiones al más alto nivel para mejorar la competitividad institucional; Falta de políticas de inversiones económicas, eficiente, efectivas y en mejora continua; deficiente grado de inversiones. También está la aplicación desarticulada de políticas, estrategias, procesos y procedimientos que no facilitan la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales. No se ejecuta eficientemente el diagnóstico institucional dentro del marco de la planeación estratégica, que permita visualizar claramente cuáles son las fortalezas y debilidades, así como las oportunidades y amenazas que tiene las Regiones; Falta de seguimiento continuado, preciso y eficiente de la información necesaria que permita no dejar de lado nunca las perspectivas a mediano y largo plazo para saber si se están cumpliendo las metas, objetivos, misión y visión institucional; No se dispone de información de la programación multianual que permita identificar los objetivos estratégicos generales, objetivos estratégicos específicos, acciones permanentes o temporales, en el marco de la planeación estratégica institucional; No se dispone de información sobre indicadores de impacto, indicadores de resultado e indicadores de producto, en el marco de la planeación estratégica institucional; Presentación de información financiera, económica y patrimonial en forma incorrecta; lo que lleva a una toma de decisiones, que no facilita la mejora de la capacidad de servicios; Inadecuada planeación de actividades, organización de los recursos, toma de decisiones oportunas, descoordinación entre los recursos, actividades y dependencias; y, por último carecer de un control interno eficiente que facilite la

gestión y se enlace con las metas y objetivos institucionales que se persigue. Todo lo cual está sustentado en las Memoria Anual de la Presidencia del Consejo de Ministros del año 2015 y 2016 respectivamente.

Por otro lado, las situaciones que podrían darse si se siguen presentando los síntomas antes indicados son las siguientes: Las Regiones no aprovecharán las inversiones públicas en la mejora de la capacidad prestadora de servicios para la comunidad. Tampoco las Regiones aprovecharían las fortalezas y oportunidades que le permitan cumplir sus metas, objetivos que son elementos trascendentes en el marco de la planeación estratégica; las Regiones no tendrían un marco de referencia propicio sobre el cual pueda fundamentar el proceso de toma de decisiones para el logro de metas y objetivos institucionales; la situación problemática no permitiría la existencia de un ambiente de mejora continua, innovación y creatividad institucional; Los Gobiernos Regionales no podrán alcanzar competitividad institucional; lo que afectará el desarrollo económico y social de las Regiones del Perú.

Las acciones por las cuales es posible anticiparse y controlar las situaciones identificadas son las siguientes: Es necesario utilizar la inversión pública como herramienta facilitadora de la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales. Las Regiones del país, necesitan infraestructura, carreteras, puentes, caminos; hospitales, postas; colegios, comisarías y diversas obras para tener la plataforma adecuada para emprender el crecimiento y desarrollo. También es necesario aplicar la planeación estratégica, como base para tener un diagnóstico actualizado y poder realizar una programación multianual de las inversiones que permita formular y especialmente medir el logro de las metas, objetivos institucionales; es necesario contar con políticas institucionales, estrategias para concretar las políticas, tácticas o acciones de corto plazo e indicadores de impacto,

resultados y producto que puedan ser medidos y faciliten información válida para lograr las metas y objetivos institucionales; Es necesario utilizar la inversión pública como base para la adecuada gestión institucional: planeación, organización, dirección, coordinación y control; es necesario evaluar las actividades, funciones y procesos institucionales, como base para lograr las metas y objetivos institucionales; es necesario que los responsables de la gestión institucional ejecuten en forma efectiva la inversión pública pensando y actuando para la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales.

1.3 Formulación del Problema

1.3.1 Problema general

¿De qué manera influye el alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional?

1.3.2 Problemas Específicos

- 1) ¿En qué medida la infraestructura pública eleva la competitividad regional?
- 2) ¿De qué modo el ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la competitividad regional?
- 3) ¿De qué forma la evaluación de la inversión pública influye en la competitividad regional?

1.4 Antecedentes

1.4.1 Antecedentes Contextuales

El contexto que se tiene a la fecha es el siguiente:

Según el Diario Gestión (08 de enero del 2018). Macro Región Sur ejecutó 74.3% de presupuesto para inversión pública:

La Macro Región Sur ejecutó el 74.3% de su presupuesto asignado para proyectos de inversión pública (equivalente a S/ 7,177.8 millones) en el 2017, registrando un incremento de 2.6 puntos porcentuales con respecto a lo ejecutado en el 2016, según un informe del Centro de Investigación Empresarial (CIE) de Perú Cámaras. El presupuesto establecido para esta parte del país para proyectos de inversión pública en el 2017 ascendió a S/ 9,656.7 millones. El Gobierno Nacional ejecutó la suma de S/ 2,331.2 millones, mostrando un avance de 90.8%; los gobiernos regionales gastaron S/ 1,785.6 millones, es decir, un nivel de cumplimiento de 71.2%; y los gobiernos locales un total de S/ 3,060.9 millones, equivalente al 66,8% de lo asignado. Cabe mencionar que no es gasto público total, pues corresponde solo al presupuesto asignado para proyectos de inversión pública. El Gobierno Nacional cuenta con una asignación presupuestal de S/ 2,568 millones. Mientras que los gobiernos regionales con S/ 2,506.8 millones y los gobiernos locales con S/ 4,581.9 millones.

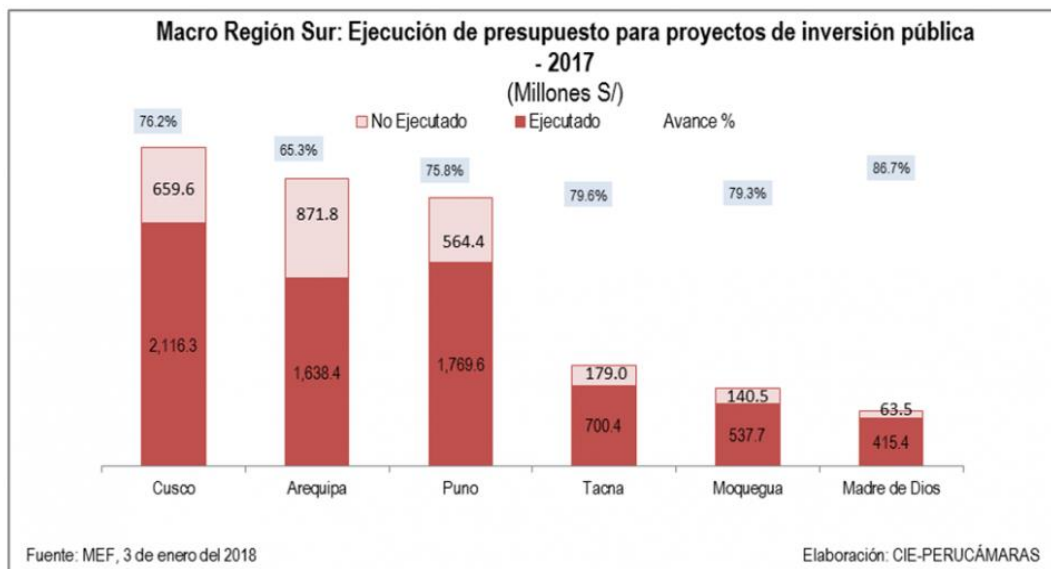
Macro Región Sur: Ejecución de presupuesto para proyectos de inversión pública						
(Millones S/)						
Región	2017			2016		
	Presupuesto	Ejecución	Avance	Presupuesto	Ejecución	Avance
Arequipa	2,510.2	1,638.4	65.3%	2,009.2	1,235.0	61.5%
Cusco	2,775.9	2,116.3	76.2%	3,155.8	2,395.5	75.9%
Madre de Dios	478.9	415.4	86.7%	477.9	386.8	80.9%
Moquegua	678.3	537.7	79.3%	660.2	455.5	69.0%
Puno	2,334.0	1,769.6	75.8%	2,195.0	1,594.7	72.7%
Tacna	879.4	700.4	79.6%	791.8	598.0	75.5%
Macro Región Sur	9,656.7	7,177.8	74.3%	9,290.0	6,665.5	71.7%
Fuente: MEF, 3 de enero de 2018				Elaboración: CIE-PERUCÁMARAS		

Ejecución de presupuesto para proyectos de inversión pública.

Por sectores: En el 2017, los sectores que recibieron mayor presupuesto para proyectos de inversión pública en la Macro Región Sur fueron transporte (37.6%), saneamiento (14.9%), educación (12.9%) y agropecuario (10.2%). En el sector transporte se ejecutó S/ 2,893.3 millones de un presupuesto asignado de S/ 3,635.6 millones; en saneamiento, S/ 882.5 millones de S/ 1,443 millones; en educación, S/ 942.2 millones de S/ 1,246.3 millones; y en agropecuario, S/ 753.8 millones de S/ 981.5 millones.

Por regiones: Cusco fue la región con mayor presupuesto para proyectos de inversión pública (28.7% del total establecido para la Macro Región Sur), seguida de Arequipa (26%) y Puno (24.2%). Más atrás se ubican Tacna (9.1%), Moquegua (7%) y Madre de Dios (5%). El presupuesto asignado a Cusco para el 2017 ascendió a S/ 2,775.9 millones, del cual se ejecutó S/ 2,116.3 millones, es decir, el 76.2%. En esta región, se ejecutó el 92.3% de su presupuesto (S/ 493.1 millones), lo que significó un crecimiento de 20.5 puntos porcentuales con respecto

al 2016. En tanto el Gobierno Regional gastó el 67.9% (S/ 327 millones), monto mayor en 1.3 puntos porcentuales. Por su parte, los Gobiernos Locales ejecutaron el 73.6% (S/ 1,296.1 millones); 7.6 puntos porcentuales menos que el año anterior.



Ejecución de presupuesto para proyectos de inversión pública.

Por su parte, **Arequipa**, cuya asignación presupuestal sumó S/ 2,510.2 millones, gastó S/ 1,638.4 millones, mostrando un avance de 65.3%. De esta manera, se ejecutó el 87.9% de su presupuesto (S/ 323.4 millones), cifra superior en 24.7 puntos porcentuales con relación al 2016. En tanto el Gobierno Regional gastó el 66.3% (S/ 669.1 millones), superior en 0.5 puntos porcentuales. Por su parte, los Gobiernos Locales ejecutaron el 57% (S/ 645.8 millones), inferior en 1.5 puntos porcentuales. Mientras que **Puno**, que contó con un presupuesto asignado de S/ 2,334 millones, ejecutó S/ 1,769.6 millones, correspondiente al 75.8%. En dicha región, el Gobierno Nacional ejecutó el 90.3% de su presupuesto (S/ 811.3 millones); 5.6 puntos porcentuales más que lo registrado en el 2016. En tanto el Gobierno Regional gastó el 73% (S/ 268.5 millones), monto mayor en 6.3 puntos

porcentuales. Por su parte, los Gobiernos Locales ejecutaron el 64.6% (S/ 689.9 millones), superior en 1.2 puntos porcentuales.

Según el Diario El Comercio (02 de enero del 2018). Inversión pública creció 8,7% en 2017, según el MEF:

El resultado es el mayor ritmo de crecimiento de los últimos cuatro años. En diciembre creció 15%, registrándose cinco meses consecutivos de crecimiento a dos dígitos Año 2017. Durante el mes de diciembre, la ejecución de la inversión pública se incrementó en 15% en términos nominales respecto del mismo mes del 2016, con lo que se contabilizaron cinco meses consecutivos de ritmo de expansión a dos dígitos. Con el dato de diciembre, la ejecución de la inversión pública acumulada durante el 2017 alcanzó los S/29.499 millones a nivel nacional, registrando un crecimiento de 8,7% respecto al 2016, el mayor ritmo desde hace cuatro años, según informó el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

En diciembre se ejecutó S/6.730 millones, representando alrededor del 23% del total ejecutado en el último año. La estrecha coordinación y la asistencia técnica con los sectores y con los gobiernos regionales y locales han sido factores clave para que la inversión del gobierno nacional crezca 5,3% (S/2.150 millones) en el último mes del año; mientras que la inversión de los gobiernos regionales y locales lo hicieron a ritmo de 20,6% (S/1.336 millones) y 20,3% (S/3.244 millones), respectivamente.

Asimismo, es importante destacar que el impulso fiscal de diciembre, liderado por los gobiernos regionales y locales, se dio en un contexto de implementación de diversas reasignaciones presupuestarias autorizadas en el

marco de la ley N° 30680, “Ley que aprueba medidas para dinamizar la ejecución del gasto público y establece otras disposiciones”, la cual fue aprobada por el Congreso de la República el 11 de noviembre de 2017.

Por su parte, el Índice de Avance Físico de Obras Públicas (IAFO) habría crecido 14% en términos reales en el mes de diciembre, registrando siete meses consecutivos de crecimiento. Con este resultado, el IAFO habría cerrado el año con un ritmo de expansión de 9,1% real, anotando el mayor incremento luego de tres años.

Esta variable se refiere a las obras de construcción, mantenimiento y rehabilitación de carreteras y caminos rurales, además de las obras de electrificación de zonas rurales, obras de saneamiento y edificaciones no residenciales, y se utiliza para el cálculo de la producción mensual por parte del INEI.

Al 31 de diciembre, el gobierno nacional registró una ejecución de S/10.700 millones (+3%), mientras que los gobiernos regionales y locales alcanzaron S/5.778 millones (+7,2%) y S/13.017 millones (14,1%), respectivamente.

Desempeño: En lo que respecta a los sectores, durante el mes de diciembre destacó el crecimiento del ratio de ejecución de inversión pública del ministerio de Educación (+26%), así como el del ministerio de Defensa (+33%), el del ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento (+373%) y del ministerio de Agricultura y Riego (+9%). En dicho mes, los proyectos que tuvieron un mayor avance de ejecución fueron “Juegos Panamericanos - Villa Deportiva Nacional (Videna)” con S/135 millones, y “Construcción Línea 2” con S/130 millones. En

cuanto a la ejecución de inversión pública de los gobiernos regionales, destacaron durante diciembre los proyectos “Hospital Hipólito Unanue” de Tacna con S/57 millones, “Vía Departamental de Bagua y Utcubamba” con S/41 millones, y “Carretera Chupuro hasta Huasicancha” en Junín con S/27 millones.

El crecimiento económico sostenido del Perú en las últimas dos décadas, ha permitido que el país no solo se convierta en el más exitoso de la región, sino también un reconocimiento en el contexto mundial; así mismo, la pobreza se redujo en cerca de 21 puntos porcentuales durante el período que corresponde al año 2007-2016, reduciéndose del 42% al 22% en el año 2015, con proyección de reducción de un punto para el año 2016. Esta situación entre otros aspectos relevantes ha llamado la atención de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico - OCDE, invitando al Perú a ser parte de la Organización, para lo cual el Perú ha comenzado a implementar el Programa País, que contiene compromisos de reformas estructurales para llegar a ser un país de ingresos altos.

El Perú durante el mismo período ha venido aplicando una política fiscal expansiva, reflejándose en gran medida en el incremento permanente del gasto de inversión, que durante el período de análisis alcanzó a S/ 230 mil millones, distribuidas a nivel departamental. Si bien la pobreza ha disminuido de manera importante en el país, al interior ésta ha sido desigual, evidenciándose una pobreza rural de ingresos aún por encima del 50%, e inclusive en algunas regiones supera el 70%, principalmente en sierra y selva.

De otro lado, la competitividad regional, factor importante de la generación de ingresos y reducción de la pobreza, ha mostrado una tendencia decreciente permanente al pasar del puesto 35 en el año 2008, al puesto 55 en el año 2016 de 61 países a escala mundial. Esta situación muestra serias debilidades

del Perú, en aspectos centrales como institucionalidad, infraestructura para el desarrollo, salud, educación, entre otros.

Por tal razón el presente trabajo de investigación busca Identificar y analizar las causas de la ineficiencia de la inversión pública, vinculada a la competitividad, para plantear mejoras en el proceso y gestión de la inversión en general, vinculados a indicadores de competitividad, analizando regiones que han manejado recursos importantes de inversión y los resultados obtenido en la competitividad.

La hipótesis, postula que la inversión pública tiene el potencial para impactar en la dotación de capital físico y humano del país, a través de esto, afectar el nivel de competitividad regional. Para ello se calcula primero el índice de competitividad regional y luego estima un modelo de paneles de datos teniendo como variable independiente la inversión pública sectorial.

1.4.2 Antecedentes Bibliográficos

1.4.2.1 Antecedentes Nacionales

Los antecedentes bibliográficos son los siguientes:

Ferrer (2014), en su Tesis: Inversión pública y crecimiento económico en el Perú; dice que:

Su investigación tiene como objetivo principal contribuir con el desarrollo teórico práctico, así como a la operacionalizar del proceso de inversión pública en el Perú, tomando en cuenta la experiencia nacional e internacional. Una de las variables que condiciona el crecimiento económico de un país es la inversión en sus dos vertientes, pública y privada.

La inversión privada se mueve por el criterio de rentabilidad y constituye quizá la variable de mayor relevancia para explicar el crecimiento económico. Por otro lado, la inversión pública que busca la rentabilidad social, constituye el aporte complementario a la inversión privada. Es imposible que la inversión privada cumpla un rol dinamizador de la economía sin una inversión pública de calidad.

La aparición del Sistema Nacional de Inversión Pública SNIP creado a fines del año 2000, marca un hito entre la manera tradicional de decidir las inversiones y su priorización hacia un proceso sistemático y ordenado de asignación de recursos para cubrir las brechas de infraestructura que condicionan el crecimiento.

En este trabajo se busca relieves la importancia de la inversión pública para contribuir al crecimiento económico en los diversos niveles socioeconómicos de nuestro país: nivel central, regional y local. Asimismo, la inversión pública es utilizada como el principal instrumento para cubrir las demandas sociales de los sectores económicos menos favorecidos.

Huaynate y Portugal (2014); en su Tesis: Mejora de los servicios de prevención y atención de emergencias, que prestan el Centro de Operaciones de Emergencia Nacional (COEN) y el Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), desde su sede central a nivel nacional”; señalan que:

En su trabajo desarrollaron la metodología internacionalmente usada en los proyectos sociales, para analizar la viabilidad técnica, normativa y social de la propuesta: mejora de los servicios de prevención y atención de las emergencias que prestan el Instituto Nacional de Defensa Civil –

INDECI y el Centro de Operaciones de Emergencia Nacional – COEN, a nivel nacional. En los primeros seis capítulos, se muestran y el funcionamiento actual del INDECI, dentro del Sistema Nacional de Defensa Civil – SINADECI y el marco normativo que coadyuva el proyecto de mejora. Asimismo, se exponen los desastres y emergencias producidas en nuestro país a lo largo de los últimos diez años, que muestran la necesidad de la población de contar con un Sistema de Defensa Civil. Para la evaluación externa, se recoge la opinión de la calidad de servicios desde el INDECI hacia las entidades del SINADECI a nivel nacional, más de 180 actores en los niveles ministeriales, regionales, científicos y de investigación además de los no gubernamentales; por otra parte, aplicamos encuestas dirigidas usuarios presenciales del INDECI.

En la evaluación interna se tomó la opinión de quienes desarrollan los servicios, y se evaluó temas como: la ubicación del INDECI, procesos, recursos humanos, equipos informáticos y de comunicación, mobiliario, infraestructura y la gestión misma, para tipificar los problemas en los ámbitos antes mencionados. Luego de la anterior evaluación, se identifica el problema central, definido como: “Usuarios de los servicios del COEN y del INDECI atendidos inadecuadamente”, cuyos orígenes estaban en las siguientes causas principales: limitada capacidad telemática, inadecuado e insuficiente mobiliario, los ambientes dispersos, y falta de capacitación al personal, además del acceso a los locales del INDECI en Lima.

Resolviendo las causas, resolvemos el problema central y para ello se plantearon alternativas que sean técnicamente viables, en este caso se concluyó en: la construcción de una nueva edificación para el COEN y Sede

Central del INDECI, mejora de la plataforma tecnológica y equipos de comunicación, así como adquisición del mobiliario y capacitación de los recursos humanos. Luego, en los capítulos siete al quince, se desarrolla el estudio de mercado que sustenta el tamaño del proyecto, se determina la ubicación, se evalúan los costos y la viabilidad social. Se prosigue con el análisis de sensibilidad y riesgo de los factores críticos y la sostenibilidad del proyecto, además se evalúa el impacto ambiental que ocasiona la ejecución de nuestro proyecto y finalmente se presenta la matriz del Marco Lógico.

1.4.2.2 Antecedentes Internacionales

Viscarra (2014), en su Tesis: Efectos del gasto e inversión pública en el crecimiento económico del Ecuador; analiza:

Cómo el gasto público, a través de la política pública, afecta el crecimiento de corto y de largo plazo del Ecuador. Para esto, se ha propuesto realizar un análisis del componente cíclico de las variables más relevantes que afectan al crecimiento económico, acorde a las nuevas corrientes teóricas, con el propósito de verificar la importancia que tiene la gestión pública en el Ecuador. Los resultados encontrados muestran que el incremento del gasto público, tal y cómo se ha realizado en las últimas cuatro décadas, ha afectado positivamente el crecimiento económico del país en los primeros períodos, pero, en el mediano plazo la tasa de crecimiento del producto vuelve a su estado de equilibrio estacionario.

Martínez (2014), en su Tesis Doctoral: Tres ensayos sobre inversión pública; señala que:

La inversión pública se configura hoy en día como una importante partida de gasto público en las economías modernas. Y ello sucede no tanto por su magnitud, situada por lo general en niveles inferiores a las cuantías alcanzadas por los gastos vinculados al Estado de Bienestar, como por la trascendencia de sus efectos sobre la actividad económica. En este sentido, la participación directa del capital público en los procesos productivos de las empresas, como un factor de producción más, convierte a las infraestructuras en una pieza clave para sostener el crecimiento económico. No en vano, el interés académico de los economistas por el capital público surge a partir de un artículo de Aschauer en 1989, en el que se vinculaba la caída en el ritmo de crecimiento de la productividad norteamericana con el menor esfuerzo inversor del sector público. En la medida en que la evolución de la productividad se encuentra íntimamente ligada a la capacidad de una economía para generar renta, las implicaciones normativas que se derivaban del artículo de Aschauer eran inmediatas.

El transcurrir del tiempo ha ampliado la perspectiva desde la que la inversión pública es analizada actualmente. Sin perder el horizonte que establece una relación directa entre gasto público productivo y crecimiento en un sentido amplio, el final de la pasada década ha puesto de manifiesto al menos dos circunstancias que, en Europa Occidental, condicionarán a la vez que estimularán el debate sobre la inversión pública. La primera viene dada por la creciente importancia que las políticas fiscales de oferta van a adquirir en un contexto en el que la mayoría de los Estados miembros de la Unión Europea han renunciado a su capacidad para diseñar su propia política monetaria. En efecto, la adopción de una moneda única supone

perder las posibilidades de estabilización basadas en la política monetaria y cambiaria. Ello conduce, en la situación actual, a que entre los principales instrumentos públicos para favorecer la generación de renta se encuentren las llamadas políticas fiscales de oferta. Dentro de éstas, el gasto público en infraestructuras ocupa obviamente un lugar destacado. La segunda circunstancia que añade interés político e investigador a las cuestiones vinculadas a la inversión pública se enmarca también en el proceso de Unión Económica y Monetaria.

Por un lado, la realización plena del Mercado Único Europeo, con libre movilidad de bienes, servicios y factores, es valorado no solo en sus oportunidades, sino también en las consecuencias que puede tener para las zonas más pobres. En este sentido, se teme que la prosperidad económica se polarice aún más desde un punto de vista espacial. Por otro lado, la ampliación de la Unión Europea hacia Europa del Este puede mostrar con más nitidez la existencia de profundos desequilibrios territoriales en un área geográfica que comparte instituciones y políticas, incrementando las desigualdades regionales y nacionales actualmente existentes. En ambos casos, la inversión pública se configura como uno de los principales mecanismos capaces de garantizar el cumplimiento de unos principios de equidad, solidaridad interregional y crecimiento sostenido ya consagrados en el Tratado de la Unión Europea.

En definitiva, estamos en presencia de un tipo de gasto público cuya trascendencia sobre la capacidad de una economía para crecer y, por consiguiente, para crear empleo, es considerable. Y ello sucede en contexto como el actual, en el que las políticas fiscales se ven sometidas a más

exigencias que nunca, ya que deben contribuir al crecimiento, apoyar la cohesión territorial, amortiguar las perturbaciones coyunturales y sujetarse a los criterios de equilibrio o superávit presupuestario a largo plazo recogidos en el Pacto de Estabilidad y Crecimiento.

La inversión pública aparece por tanto tan necesaria como políticamente vulnerable. Tampoco debe olvidarse, en otro orden de cosas, el efecto directo y nada despreciable que las infraestructuras ejercen sobre la utilidad de los individuos, superando así una visión del capital público meramente centrada en sus consecuencias productivas.

Acevedo (2014); en su Tesis: Aporte de la inversión pública en infraestructura en la percepción de seguridad ciudadana; indica que:

El tema de la seguridad ciudadana se ha instalado en la opinión pública desde los años noventa debido, en parte, a la gran cantidad de cambios demográficos, sociales, culturales y tecnológicos que han ocurrido en las últimas dos décadas que han elevado la incertidumbre en la población, como también por la mayor difusión de noticias relacionadas con crímenes y delitos en diversos medios de comunicación.

La delincuencia desde el año 2005 es considerada la principal preocupación de los chilenos según la encuesta CEP y el índice de inseguridad de la Fundación Paz Ciudadana ha tenido un aumento sostenido durante la última década¹, por lo que generar políticas públicas con el fin de reducir el grado de inseguridad en la ciudadanía se ha vuelto relevante. Para esto es necesario desarrollar proyectos de investigación que puedan obtener importantes conclusiones para desarrollar este tipo de políticas.

Actualmente se ha llegado a un consenso que el tema de la delincuencia es un tema complejo, donde es necesario tratarlo de una forma multidimensional e integral.

Por esto el actual Plan de Seguridad Pública 2010 -2014 se enfoca en cinco ejes temáticos: Prevenir, Proteger, Sancionar, Apoyar y Rehabilitar, de los cuales los ejes que tienen mayor impacto a largo plazo son los ejes Prevención y Proteger, donde se intervienen las condiciones sociales y ambientales que explican la ocurrencia de delitos y la sensación de inseguridad, con la meta de disminuir ambos fenómenos. Es así como una de las políticas de prevención más utilizadas en la actualidad es la Prevención Situacional (o CPTED), la cual busca diseñar estrategias que manipulen el ambiente inmediato de forma sistemática y permanente para posibilitar la reducción de las oportunidades para cometer delitos e incrementar la percepción de seguridad en la población. Este enfoque ha sido desarrollado e interiorizado en las políticas y en las leyes de diferentes países como Inglaterra, Estado Unidos, Canadá, Holanda y Sudáfrica.

Así, es común ver estos conceptos en ordenanzas de construcción y planos reguladores, en diseños y administración de espacios públicos, en los procesos de revisión de diseños de desarrollo local o renovación urbana, en el desvío y control de tránsito o en programas de embellecimiento de la ciudad mediante la revitalización de los espacios públicos.

Estos conceptos han sido incluidos de forma paulatina en las políticas de Seguridad Pública donde la Prevención Situacional tiene un papel central, lo que se refleja en que el 45,7% de los proyectos financiados desde el 2006 al 2009 pertenecientes a los ejes de Prevención,

Rehabilitación y Asistencia a Víctimas de la Estrategia Nacional de Seguridad Pública (ENSP) corresponden a este tipo de prevención.

La investigación se inicia con un marco teórico donde se revisan los conceptos y orientaciones más importantes con respecto a la inversión en infraestructura como parte de una estrategia preventiva de Seguridad Ciudadana, así como también revisa las políticas implementadas por el Gobierno desde los noventa hasta la actualidad y cuál ha sido el rol de la inversión infraestructura en los distintos programas o estrategias que se han ejecutado tanto a nivel nacional como internacional. Con esta información se espera poder identificar las inversiones públicas en infraestructura relevantes para la investigación.

El diseño metodológico consistió en la aplicación de encuestas de percepción de seguridad a vecinos de la comuna de La Pintana cuyos domicilios eran cercanos a inversiones en infraestructura relevantes en Seguridad Ciudadana, con el fin de obtener una noción con respecto al cambio que las inversiones provocaron en el sector aledaño. Para esto se escogieron inversiones pertenecientes a barrios de diferentes características en dotación de equipamiento comunitario, organizaciones sociales, superficie per cápita e inversiones públicas realizadas en los últimos años. Posteriormente en los capítulos finales se analizarán los resultados obtenidos de la encuesta y se propondrán medidas de Políticas Públicas que pueda ayudar a la toma de decisiones de Inversión en Infraestructura Pública en Seguridad Ciudadana. Este trabajo tiene como objetivo analizar la contribución de algunas inversiones en infraestructura construidas en La Pintana en la percepción de seguridad de los vecinos, con el fin de poder

conocer cuál es la efectividad de las políticas orientadas a modificar el diseño urbano para reducir el temor al delito, ya que, al no haber suficientes estudios empíricos sobre el impacto de las políticas en esta área, resulta difícil distinguir cuáles intervenciones son positivas y cuáles no.

Así, la teoría señala que la Prevención Situacional, la cual tiene su origen en Estados Unidos a través de las investigaciones de Jane Jacobs y Oscar Newman, es una forma de reducir los delitos, pero es necesario comprobar si esto tiene cabida en el país o si es necesario reforzarlo (o reemplazarlo) con otros mecanismos de prevención como promover el desarrollo de grupos comunitarios, prevención de drogas en colegios, ayuda psicosocial a familias vulnerables, etc.

Además, las autoridades locales necesitan conocer cómo invertir su presupuesto (en muchos casos deficiente) para poder reducir los crímenes o el miedo a los delitos en sus barrios. Si se decide invertir en infraestructura, ¿Cuál es la inversión óptima? ¿Cómo elegir cuál es la que más conviene entre iluminación, colegios, multicanchas, parques, viviendas o pavimentación? Por este motivo, la memoria buscará investigar si las inversiones cumplen el objetivo de reducir el temor y cuáles son las más efectivas.

1.5 Justificación de la investigación

Esta investigación se justifica porque ha identificado la problemática institucional en la deficiente competitividad institucional, la misma que se concreta en deficientes servicios de salud, educación, seguridad, justicia y otros; y sobre la misma presenta la solución correspondiente a través de la inversión pública que se realice en

las correspondientes regiones del país con la administración de los Gobiernos Regionales, buscando dotar a las regiones de mejores servicios de salud, educación, seguridad, justicia y otros.

1.6 Limitaciones de la investigación

Este trabajo está limitado a sus variables e indicadores; así como a su dimensión espacial y dimensión temporal:

- ✚ Inversión pública institucional
- ✚ Competitividad institucional
- ✚ Gobiernos Regionales del Perú; específicamente Moquegua, Tacna, Loreto y Ancash.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo general

Determinar la influencia del alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional.

1.7.2 Objetivos específicos

- 1) Establecer en qué medida la infraestructura pública eleva la competitividad regional.
- 2) Determinar el cómo como el ciclo de los proyectos de inversión pública facilitan la competitividad regional.
- 3) Establecer la forma como la evaluación de la inversión pública influye en la competitividad regional.

1.8 Hipótesis

1.8.1 Hipótesis general

La inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.

1.8.2 Hipótesis específicas

- 1) La infraestructura pública eleva en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.
- 2) El ciclo de los proyectos de inversión pública facilita en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.
- 3) La evaluación de la inversión pública facilita en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.

II. Marco Teórico

2.1 Teorías generales relacionadas con el tema

2.1.1 Teoría general de la Administración Gubernamental

Para Aldao (2015):

El Estado es un fenómeno social que ha sido y es objeto de estudio permanente de todas las disciplinas que componen las ciencias humanas. Cuestiones tales como precisar lo que se entiende por “Estado”, determinar su origen, establecer los fundamentos de su existencia o modelizar su funcionamiento, así como aquellos aspectos normativos en torno a su “deber ser”, han sido permanentemente abordados a lo largo de la historia del pensamiento. En lo que respecta a los abordajes más modernos es posible identificar dos dimensiones fundamentales en torno a las cuales se han construido los enfoques teóricos para el estudio del Estado, según se piense al mismo como un conjunto complejo de instituciones burocráticas, o alternativamente como un aspecto de las relaciones sociales.

La primera dimensión se fue forjando en los desarrollos teóricos de los autores clásicos de fines del siglo XIX y principios del XX. Éstos veían al Estado principalmente como una institución burocrática vinculada exclusivamente al Derecho. Ya hacia mediados del siglo XX comenzó a surgir una visión sociológica que desplazaba el énfasis hacia la segunda dimensión, esto es, a pensar al Estado como un fenómeno emergente de las relaciones sociales. Así, ingresaron al lenguaje nuevas categorías analíticas tales como “sistema político” o “gobierno”, que paulatinamente fueron reemplazando o complementando al concepto de Estado. En general, desde las nuevas perspectivas se concebía al Estado como “un

terreno en el que los grupos de interés de carácter económico, o bien los movimientos sociales normativos, contendían o se aliaban entre sí para configurar la adopción de decisiones de política pública. Se entendía que esas decisiones eran repartos de beneficios entre los grupos que los reclamaban”. En paralelo, a lo largo de todo el período, desde las corrientes más identificadas con el marxismo se han aportado concepciones de Estado con énfasis en la dimensión material. El punto en común de las diversas posturas marxistas está, básicamente, en la configuración del Estado como instrumento de las clases dominantes que sirve para mantener y ampliar los esquemas de producción y acumulación vigentes.

De un lado o de otro, ya hacia la mitad del siglo XX eran pocos los autores que conservaban como idea principal la concepción del Estado como un complejo de instituciones burocráticas. Sin embargo, esta idea comenzó a recuperarse y a renovarse a mediados de la década de 1970, en la medida en que diversas posturas teóricas comenzaron a contemplar que las determinaciones del Estado no siempre eran consecuencia de demandas sociales de los sectores en pugna, sino que el Estado era ya un agente con fines y objetivos propios. En aquellos años se concibe la visión de los “Estados autónomos”, en el sentido de que éstos, en tanto organizaciones con control sobre territorios y personas, formulan políticas que no son necesariamente un reflejo de demandas o intereses de grupos o clases sociales.

Según estas visiones, el Estado se revela como un actor en sí mismo, con voluntad de poder y con intereses propios, que posee iniciativas no necesariamente relacionadas ni con la voluntad de poder de los grupos o clases sociales, ni con intereses provenientes de éstos. Esta visión, sin embargo, soslayaba el carácter del Estado como garante de determinadas relaciones sociales, que sin él no tendrían vigencia. Quienes veían al Estado como una entidad autónoma, eran criticados por

no contemplar el carácter que éste posee como sostén para el desarrollo y mantenimiento de determinadas reglas de convivencia social, tales como las relaciones de propiedad, las formas de transferencia intergeneracional de la propiedad, o las configuraciones generales de la relación entre el capital y el trabajo.

A lo largo de los últimos años, si hay un punto en común entre los abundantes y controvertidos abordajes teóricos sobre el Estado, éste ha sido el cuestionamiento sobre la relación de prevalencia que existe entre el Estado y la sociedad. Dicho de otro modo: ¿es el Estado una entidad autónoma que actúa con una lógica propia y en forma independiente de los intereses de la sociedad?, o por el contrario, ¿es el Estado una institución condicionada y determinada por el conjunto de las relaciones sociales? Más aún, quizás a la inversa de esto último: ¿es el Estado el garante de las relaciones sociales instituidas?

Es importante reflexionar acerca de ellas, toda vez que la práctica de la administración financiera pública se ve absolutamente condicionada por la concepción del Estado de la época en la que se desarrolla.

Durante los siglos XIV y XV Europa occidental vivió la transición entre el final de la Edad Media y el comienzo del Renacimiento. Impulsado por diversas fuerzas económicas y sociales en aquellos tiempos se comienza a identificar el surgimiento de las bases de una nueva forma de organización política: el Estado moderno. Una de las características básicas que distinguen al Estado moderno de las formas políticas inmediatamente anteriores es, principalmente, una mayor centralización del poder. El poder fragmentado de los señores feudales se va consolidando, en un primer momento, en una forma corporativa y contradictoria en la que coexisten poderes locales con un poder central. Paulatinamente, se va

observando Un enfoque comparativo entre la Nación y la Provincia de Córdoba un proceso generalizado de organización social en torno a un Estado con control e intervención crecientes sobre las relaciones económicas, sociales y políticas y con supremacía sobre un territorio más o menos definido. Una segunda característica de aquel Estado moderno en formación es la secularización, esto es, el proceso en el que la política y la administración se separan -muy lentamente-de la administración del poder religioso. La política se comienza a entender en torno a la racionalidad del individuo, que se va constituyendo en matriz filosófica de los nuevos tiempos. Una tercera característica del Estado moderno es el surgimiento de una burocracia profesional que opera en base a códigos y Leyes estatuidas, elaborados sobre criterios de racionalidad que son puestos en efecto por un conjunto de funcionarios idóneos que perciben un salario.

A medida que el poder se va centralizando surgen en Europa las denominadas monarquías absolutas que serán la forma de Estado predominante hasta fines del siglo XVII. En el proceso de conformación de las estructuras políticas modernas la centralización del poder político, la unificación de la moneda, la eliminación de aduanas interiores, el ejercicio del monopolio de la violencia que permite garantizar la seguridad para las transacciones y la creciente uniformidad de la legislación mercantil y del sistema de pesos y medidas, fomentarán la consolidación de mercados internos, acompañando el desarrollo y la consolidación del sistema capitalista mercantil.

El Estado Liberal y su crisis: surgimiento del Estado de Bienestar: A lo largo de los siglos XVII y XVIII se fueron gestando las bases para la configuración del denominado Estado liberal. Este proceso encuentra su punto de referencia histórico en la Revolución Francesa de 1789. El concepto de Estado

Liberal hace referencia a un conjunto de elementos que configuran un orden jurídico-político cuyo fin es garantizar los derechos civiles a través del imperio de la Constitución y de la Ley. Constituye un rasgo esencial de este Estado la división y separación de los poderes, que permite un equilibrio en el ejercicio del poder y constituye la garantía del ejercicio de la libertad del ciudadano. La filosofía política de esta época se consolida en torno al concepto de la división del trabajo y de su consecuencia inmediata, el mercado, el cual es entendido como el mecanismo por excelencia de asignación eficiente de recursos. El funcionamiento del sistema de mercado requiere garantizar la plena libertad del individuo para lograr una buena coordinación de la organización material de todos los actores involucrados. Es manifiesta la interrelación funcional entre los nuevos postulados políticos y su aplicación directa en la organización del sistema de acumulación. El liberalismo político es complementario al sistema de libre comercio, el cual a su vez permite el desarrollo de un esquema de organización económica y de un incremento en el producto mundial que no encontrará precedentes en la historia del mundo.

Tras varios episodios críticos que, hacia finales del XIX y principios del XX, anunciaban el agotamiento del sistema, la gran crisis económica de la década de 1930 fue la culminación de un período clave del régimen de acumulación imperante. Esta crisis implicó el quiebre del consenso existente acerca del Estado Liberal como garante del libre funcionamiento del mercado. En las primeras décadas del siglo XX se comienzan a formular los postulados que darán lugar al paradigma del Estado de Bienestar. Éste se configurará como un nuevo modelo político en el que el Estado asume un rol absolutamente nuevo como respuesta a los problemas que el liberalismo no lograba resolver. El objetivo fue, en gran

medida, atenuar la conflictividad para evitar la disgregación social y no llegar a una completa renuncia al sistema de mercado como principal distribuidor de los recursos. El medio: garantizar un piso mínimo de condiciones de vida a la población.

Crisis del Estado de Bienestar: Hacia mediados de la década de 1970 comenzaron a manifestarse, a escala mundial, los efectos del agotamiento de la expansión previa del capitalismo extendida por las innovaciones en materia de intervención estatal. Largos períodos de estancamiento e inflación en los países centrales terminarían por aumentar los costos de producción, el desempleo y reducir el consumo. Sociedades cada vez más plurales y fragmentadas demandaban respuestas que el Estado ya no se encontraba en condiciones de brindar. Las críticas avanzaban sobre el hecho de que las pretensiones igualitaristas, los derechos adquiridos y la participación democrática de nuevos protagonistas antes ignorados, cargaban al Estado con demandas exageradas y redundaban, en definitiva, en una pérdida de competitividad de la economía y una baja productividad general. La nueva propuesta, luego resumida en el concepto del Estado Neoliberal, consistió en deflacionar la política y la economía, mercantilizar las prestaciones sociales y despolitizar a la sociedad.

La propuesta del Estado Neoliberal puede ser resumida en dos grandes vectores: Los grandes objetivos sociales de pleno empleo y de distribución igualitaria del ingreso quedaron supeditados a los mecanismos de regulación económica del mercado. Los conflictos entre los intereses propios de cada clase se resuelven en la lucha política a partir de la operación de la democracia formal y con el ejercicio del voto. Como consecuencia de la interrelación de estos dos vectores, para hacer frente a los problemas sociales, la atención gubernamental se

centró definitivamente en la creación y el sostenimiento de sistemas jurídicos y económicos que salvaguarden la libertad individual y fomenten la libre iniciativa empresarial de los individuos, confiando en el “efecto derrame” que el fortalecimiento de las actividades privadas tendría sobre las condiciones de vida de los individuos. En suma, se buscaba un Estado fuerte que sostuviera las instituciones, y una regulación de mercado fundamentado en la “racionalidad económica” de la empresa privada. La consecuencia inmediata de esta transformación fue el debilitamiento de la autoridad del Estado. Mecanismos como la descentralización, la privatización y la desregulación, persiguieron una brusca eliminación de las funciones Un enfoque comparativo entre la Nación y la Provincia de Córdoba empresarias, productivas y sociales del Estado y la expansión del espacio del mercado. Por otro lado, las políticas también incorporaron el concepto de subsidiariedad¹ como principio legitimador de la descentralización y traspaso hacia los niveles subnacionales y a los gobiernos locales.

A nivel internacional, se empezaban a consolidar los bloques económicos internacionales, que sirven para ampliar el alcance del espacio del mercado en términos territoriales. Así, mediante la eliminación de las barreras aduaneras, se buscaba la mayor movilidad de los factores productivos y una mayor escala territorial.

En síntesis, el nuevo modelo de organización política se caracteriza por el traspaso de atribuciones desde el Estado al mercado, y desde del poder central a las entidades subnacionales y hacia bloques supranacionales. El Estado se “transforma” y “moderniza”, y pasa a tener un rol menos preponderante. Los efectos de este modelo comenzaron a observarse a escala mundial y desde los

primeros momentos se puso de manifiesto la preocupación por el creciente grado de inequidad que efectivamente generaba al dejar sin cobertura a grandes franjas de la población que antes eran protegidas directa o indirecta mente por el Estado de Bienestar. La contradicción entre capital y trabajo, entre regulación o planificación y libertad de mercado se llevó al extremo. El final de este proceso, según sostienen algunas posturas teóricas, es que el Estado como lo hemos conocido está llegando a su ocaso final, ya que ha dejado de ser el sujeto de desarrollo capitalista, para ser reemplazado por el mercado global en el cual las naciones tienden a diluirse. Otras posturas, por el contrario, sostienen que, ante la preeminencia de las fuerzas del mercado global, de las empresas transnacionales y del gran poder de las finanzas internacionales, las sociedades se han reencontrado con el Estado como herramienta para proteger y defender sus intereses. Más allá de los debates contemporáneos lo cierto es que el Estado, tal como lo conocemos, se encuentra atravesando nuevos tiempos de crisis y redefinición. Resulta evidente que, más veces de las deseables, el Estado termina fallando como modo de expresión de los intereses de los colectivos menos poderosos, los que quedan atrapados en los mecanismos del poder establecido. También resulta evidente que un Estado mal administrado puede constituirse en un verdadero lastre para el desarrollo económico de una región. Y también es una realidad que el Estado tiene limitada capacidad de respuesta ante las presiones del poder global extraterritorial, toda vez que se encuentra atado a vínculos necesarios e ineludibles con el mundo. Estas contradicciones terminarán seguramente, redefiniendo en mayor o menor medida la manera en que se configura el Estado en la actualidad.

2.1.2 Teoría general de las Finanzas Gubernamentales

En la óptica de Aldao (2015):

La teoría de las finanzas públicas se ocupa de estudiar la intervención que la autoridad pública efectúa en una economía de mercado, principalmente a través de los ingresos y gastos. La justificación de esa intervención ha quedado demostrada en términos históricos donde se refleja que la economía de libre mercado, incluso en los países más ricos del mundo, no logra satisfacer necesidades sociales básicas.

Algunos de los temas objeto de estudio de las Finanzas Públicas son las intervenciones públicas que se llevan adelante mediante los ingresos y gastos a través del presupuesto, donde también se reflejan los posibles déficits presupuestarios y sus formas de financiarlos; también analiza cuál es el papel del sector público en una economía de mercado moderno, el comportamiento de las administraciones públicas y cómo se toman las decisiones públicas. Además, investiga los efectos económicos y las repercusiones distributivas de las actuaciones públicas en los diferentes sectores de la economía.

El Estado cumple funciones claves en la asignación y distribución de los recursos como también en la estabilización de la economía. Muchas de estas funciones recaen sobre las finanzas públicas, cuyo objetivo último es la eficiencia y equidad del sistema económico. En lo que resta del capítulo se hará mención a los objetivos recién enunciados como así también a los instrumentos con los que cuentan los gobiernos para alcanzarlos: las políticas públicas. Por último, se analizará la estructura del sector público y las actividades que llevan a cabo.

La eficiencia y la equidad de las Finanzas Públicas: Los años de crisis, que se describieron en el Capítulo I, ayudaron a descubrir que la escasez y los costos son componentes esenciales en la administración de las finanzas públicas. Se aprendió a exigir la eficiencia en el manejo de las finanzas, es decir, la eficiencia en la gestión pública. Lograr una asignación eficiente de los recursos, que conduzcan a un crecimiento económico equilibrado, y redistribuir la renta y la riqueza de un país son los grandes objetivos que deben cumplirse para el logro de la eficiencia y la equidad de las finanzas públicas. Los ingresos públicos disminuyen recursos del sector privado de la economía (empresas, o del resto del mundo). Es decir, afecta la forma en que las empresas producen bienes o prestan servicios. Estas cuestiones deben formar el centro de las discusiones políticas para asignar de manera eficiente los recursos, y se debe contemplar no solo el impacto económico en términos generales, sino también detenerse en cada sector en particular (mercado laboral, seguridad social, normativa, etc.).

Instrumentos para la gestión pública: Políticas Públicas. La noción de política pública remite al Estado, a sus articulaciones con la sociedad, a las organizaciones públicas y a sus decisiones y actividades concretas. Las políticas públicas ocupan un espacio destacado en la compleja articulación entre el Estado y la sociedad. Si bien constituyen una responsabilidad de los gobiernos, son el resultado de la interrelación entre los diferentes sectores o subsistemas sociales, económicos y culturales. Son muchas las definiciones que pueden darse de las políticas públicas, no obstante, y con el fin de resumir tal definición, se entenderá que las políticas públicas son básicamente “comprensiones sociales relativamente compartidas” construidas a través de manifestaciones de propósitos y de su reformulación y reinterpretación dinámica. Son un ciclo

abierto, complejo, dinámico en el que hay que indagar los elementos de persistencia y ruptura, así como los comportamientos que en torno a él se despliegan. Incluyen decisiones y “no decisiones”, “conjuntos de actividades que sirven para sostener la movilización de valores, procedimientos, ritos y actores, con el fin de legitimar la no acción de una autoridad pública”. Las políticas públicas están respaldadas por el imperio del Estado, pretenden tener consecuencias sobre la sociedad y requieren, para ello, acciones de las organizaciones estatales.

Estructura del Sector Público: No existe un criterio único y aceptado para delimitar el concepto de sector público. Es por ello que, muchas veces, es difícil distinguir una actividad como pública o privada. La doctrina define al sector público como la parte de la economía nacional cuyas decisiones y actividades dependen de la autoridad de los poderes públicos. En su concepción más tradicional, la tarea básica del sector público fue la de un enfoque comparativo entre la Nación y la Provincia de Córdoba de garantizar la administración del Estado refiriéndose a servicios generales de la administración, defensa nacional, orden y justicia. Con el paso del tiempo se añadieron dos funciones esenciales: desarrollar la política del bienestar social, y organizar servicios comunes socialmente deseables. Para realizar todas estas tareas existe un conjunto de agentes que realizan actividades a través de distintas instituciones que integran el Sector Público. La necesidad de comparaciones entre diferentes países ha llevado a que los sistemas de contabilidad se ocuparan de definir con precisión los sectores. En función de la clasificación institucional del sector público se observa que el Estado cumple dos grandes roles en la economía: por un lado, su papel dentro de la actividad financiera y por otro su

rol gubernamental, como proveedor gratuito de bienes o por sus actividades empresariales

Clasificación institucional: En primera instancia a la clasificación institucional se la distingue en dos grandes grupos. El Sector Público Financiero; está integrado por el Sistema Bancario Oficial, Empresas Públicas Financieras y otras Instituciones Públicas Financieras. En nuestro país, estos entes financieros se encuentran regulados de manera específica por Ley Nro. 21.526 de Argentina y no le son aplicables las normas generales de la Administración Financiera Gubernamental. El Sector Público NO Financiero, está compuesto por todos los entes públicos que se dedican a producir o suministrar bienes y servicios No financieros. Siguiendo la clasificación propuesta por la Ley 24.156 de Administración Financiera y la establecida en la Ley de Administración Financiera de la Provincia de Córdoba 9.086, podemos subdividir al SPNF en:

Administración General: incluye las instituciones públicas que producen o suministran los llamados servicios públicos esenciales, tales como educación, salud, justicia, seguridad, entre otros, y cuyo financiamiento proviene, básicamente, del cobro de impuestos y o contribuciones obligatorias. Las **Empresas Públicas:** organizaciones empresariales que producen y venden bienes y servicios No Financieros, y sus fuentes de financiamiento son, esencialmente, los precios y tarifas que cobran. **Entes Públicos:** cualquier organización estatal no empresarial –que haya sido excluida expresamente de la Administración General– con autarquía financiera, personalidad jurídica y patrimonio propio, donde el Estado tenga el control mayoritario del patrimonio o de la formación de las deudas. **Fondos Fiduciarios:** integrado total o mayoritariamente con bienes y/o fondos de propiedad del Estado. A modo de

ejemplo, y para que puedan entenderse con más claridad estos conceptos, se desarrolla a continuación un ejemplo de composición del Sector Público Nacional:

2.1.3 Teoría general de la Descentralización

De acuerdo con el Congreso de la República (29 de diciembre de 1993). Constitución Política del Estado; se tiene que:

En el Capítulo XIV: De La Descentralización; se establece que la descentralización es una forma de organización democrática y constituye una política permanente de Estado, de carácter obligatorio, que tiene como objetivo fundamental el desarrollo integral del país. El proceso de descentralización se realiza por etapas, en forma progresiva y ordenada conforme a criterios que permitan una adecuada asignación de competencias y transferencia de recursos del gobierno nacional hacia los gobiernos regionales y locales. Los Poderes del Estado y los Organismos Autónomos, así como el Presupuesto de la República se descentralizan de acuerdo a ley.

El territorio de la República está integrado por regiones, departamentos, provincias y distritos, en cuyas circunscripciones se constituye y organiza el gobierno a nivel nacional, regional y local, en los términos que establece la Constitución y la ley, preservando la unidad e integridad del Estado y de la Nación. El ámbito del nivel regional de gobierno son las regiones y departamentos. El ámbito del nivel local de gobierno son las provincias, distritos y los centros poblados.

Según el Congreso de la República (16 de noviembre del 2002). Ley 27867-Ley orgánica de gobiernos regionales:

Las regiones se crean sobre la base de áreas contiguas integradas histórica, cultural, administrativa y económicamente, conformando unidades geoeconómicas sostenibles. El proceso de regionalización se inicia eligiendo gobiernos en los actuales departamentos y la provincia constitucional del Callao. Estos gobiernos son gobiernos regionales. Mediante referéndum podrán integrarse dos o más circunscripciones departamentales contiguas para constituir una región, conforme a ley. Iguales procedimientos siguen las provincias y distritos contiguos para cambiar de circunscripción regional. La ley determina las competencias y facultades adicionales, así como incentivos especiales, de las regiones así integradas. Mientras dure el proceso de integración, dos o más gobiernos regionales podrán crear mecanismos de coordinación entre sí. La ley determinará esos mecanismos.

Los gobiernos regionales tienen autonomía política, económica y administrativa en los asuntos de su competencia. Coordinan con las municipalidades sin interferir sus funciones y atribuciones. La estructura orgánica básica de estos gobiernos la conforman el Consejo Regional como órgano normativo y fiscalizador, el Presidente como órgano ejecutivo, y el Consejo de Coordinación Regional integrado por los alcaldes provinciales y por representantes de la sociedad civil, como órgano consultivo y de coordinación con las municipalidades, con las funciones y atribuciones que les señala la ley.

El Consejo Regional tendrá un mínimo de siete (7) miembros y un máximo de veinticinco (25), debiendo haber un mínimo de uno (1) por provincia y el resto, de acuerdo a ley, siguiendo un criterio de población electoral. El presidente es

elegido conjuntamente con un vicepresidente, por sufragio directo por un periodo de cuatro (4) años, y puede ser reelegido. Los miembros del Consejo Regional son elegidos en la misma forma y por igual periodo. El mandato de dichas autoridades es revocable, conforme a ley, e irrenunciable, con excepción de los casos previstos en la Constitución. Para postular a presidente de la República, vicepresidente, miembro del Parlamento Nacional o alcalde; los presidentes de los Gobiernos Regionales deben renunciar al cargo seis (6) meses antes de la elección respectiva. La ley establece porcentajes mínimos para hacer accesible la representación de género, comunidades campesinas y nativas, y pueblos originarios en los Consejos Regionales. Igual tratamiento se aplica para los Concejos Municipales.

Los gobiernos regionales promueven el desarrollo y la economía regional, fomentan las inversiones, actividades y servicios públicos de su responsabilidad, en armonía con las políticas y planes nacionales y locales de desarrollo. Son competentes para: Aprobar su organización interna y su presupuesto; Formular y aprobar el plan de desarrollo regional concertado con las municipalidades y la sociedad civil; Administrar sus bienes y rentas; Regular y otorgar las autorizaciones, licencias y derechos sobre los servicios de su responsabilidad; Promover el desarrollo socioeconómico regional y ejecutar los planes y programas correspondientes; Dictar las normas inherentes a la gestión regional; Promover y regular actividades y/o servicios en materia de agricultura, pesquería, industria, agroindustria, comercio, turismo, energía, minería, vialidad, comunicaciones, educación, salud y medio ambiente, conforme a ley; Fomentar la competitividad, las inversiones y el financiamiento para la ejecución de proyectos y obras de infraestructura de alcance e impacto regional; Presentar iniciativas legislativas en

materias y asuntos de su competencia; Ejercer las demás atribuciones inherentes a su función, conforme a ley.

Son bienes y rentas de los gobiernos regionales: Los bienes muebles e inmuebles de su propiedad; Las transferencias específicas que les asigne la Ley Anual de Presupuesto;

Los tributos creados por ley a su favor; Los derechos económicos que generen por las privatizaciones, concesiones y servicios que otorguen, conforme a ley; Los recursos asignados del Fondo de Compensación Regional, que tiene carácter redistributivo, conforme a ley; Los recursos asignados por concepto de canon; Los recursos provenientes de sus operaciones financieras, incluyendo aquellas que realicen con el aval del Estado, conforme a ley.

Según el Congreso de la República (27 de mayo del 2003). Ley 27972-Ley orgánica de Municipalidades:

Las municipalidades provinciales y distritales son los órganos de gobierno local. Tienen autonomía política, económica y administrativa en los asuntos de su competencia. Las municipalidades de los centros poblados son creadas conforme a ley.

La estructura orgánica del gobierno local la conforman el Concejo Municipal como órgano normativo y fiscalizador y la Alcaldía como órgano ejecutivo, con las funciones y atribuciones que les señala la ley.

Los alcaldes y regidores son elegidos por sufragio directo, por un período de cuatro (4) años. Pueden ser reelegidos. Su mandato es revocable, conforme a ley, e irrenunciable, con excepción de los casos previstos en la Constitución. Para postular a Presidente de la República, Vicepresidente, miembro del Parlamento

Nacional o Presidente del Gobierno Regional; los Alcaldes deben renunciar al cargo seis (6) meses antes de la elección respectiva.

Los gobiernos locales promueven el desarrollo y la economía local, y la prestación de los servicios públicos de su responsabilidad, en armonía con las políticas y planes nacionales y regionales de desarrollo. Son competentes para: Aprobar su organización interna y su presupuesto; Aprobar el plan de desarrollo local concertado con la sociedad civil; Administrar sus bienes y rentas; Crear, modificar y suprimir contribuciones, tasas, arbitrios, licencias y derechos municipales, conforme a ley; Organizar, reglamentar y administrar los servicios públicos locales de su responsabilidad; Planificar el desarrollo urbano y rural de sus circunscripciones, incluyendo la zonificación, urbanismo y el acondicionamiento territorial; 7. Fomentar la competitividad, las inversiones y el financiamiento para la ejecución de proyectos y obras de infraestructura local; Desarrollar y regular actividades y/o servicios en materia de educación, salud, vivienda, saneamiento, medio ambiente, sustentabilidad de los recursos naturales, transporte colectivo, circulación y tránsito, turismo, conservación de monumentos arqueológicos e históricos, cultura, recreación y deporte, conforme a ley; Presentar iniciativas legislativas en materias y asuntos de su competencia; Ejercer las demás atribuciones inherentes a su función, conforme a ley.

Son bienes y rentas de las municipalidades: Los bienes muebles e inmuebles de su propiedad; Los tributos creados por ley a su favor; Las contribuciones, tasas, arbitrios, licencias y derechos creados por Ordenanzas Municipales, conforme a ley; Los derechos económicos que generen por las privatizaciones, concesiones y servicios que otorguen, conforme a ley; Los recursos asignados del Fondo de Compensación Municipal, que tiene carácter

redistributivo, conforme a ley; Las transferencias específicas que les asigne la Ley Anual de Presupuesto; Los recursos asignados por concepto de canon; Los recursos provenientes de sus operaciones financieras, incluyendo aquellas que requieran el aval del Estado, conforme a ley.

Las municipalidades promueven, apoyan y reglamentan la participación vecinal en el desarrollo local. Asimismo, brindan servicios de seguridad ciudadana, con la cooperación de la Policía Nacional del Perú, conforme a ley.

La Capital de la República no integra ninguna región. Tiene régimen especial en las leyes de descentralización y en la Ley Orgánica de Municipalidades. La Municipalidad Metropolitana de Lima ejerce sus competencias dentro del ámbito de la provincia de Lima. Las municipalidades de frontera tienen, asimismo, régimen especial en la Ley Orgánica de Municipalidades.

Los gobiernos regionales y locales son fiscalizados por sus propios órganos de fiscalización y por los organismos que tengan tal atribución por mandato constitucional o legal, y están sujetos al control y supervisión de la Contraloría General de la República, la que organiza un sistema de control descentralizado y permanente. Los mencionados gobiernos formulan sus presupuestos con la participación de la población y rinden cuenta de su ejecución, anualmente, bajo responsabilidad, conforme a ley.

Para Santa Cruz (2014):

El nuevo ensayo de descentralización iniciado en el Perú, representa un componente fundamental de la transición a la democracia, abierta en el país tras la caída del régimen de Alberto Fujimori. En sentido más amplio, la

descentralización también forma parte de los esfuerzos por reorientar la conducción de la economía nacional hacia el logro simultáneo de mayor competitividad y generación de empleo. Esta perspectiva, por cierto, adquiere especial significación respecto a las necesidades de los espacios rurales del país, tradicionalmente postergados. Lo anterior implica que uno de los más grandes retos que puede asumir la descentralización se refiere a crear condiciones para superar la pobreza y la exclusión que aún padece una porción muy importante de la población peruana. Adicionalmente y dadas las condiciones de profundo deterioro institucional que el país heredó del régimen anterior, el proceso descentralizador también está llamado a vincularse estrechamente con la reforma del Estado; reclamada por amplios sectores de la ciudadanía.

Existen cuatro campos en los que la descentralización puede contribuir sustancialmente a mejorar la situación actual del Perú. Estos se refieren a la consolidación de la democracia, el impulso al desarrollo, la eficiencia en el uso de los recursos, y la búsqueda de la equidad social. Tales contribuciones constituyen los fundamentos mismos de un proceso de descentralización.

Apoyo a la transición y consolidación democrática. En el presente período de transición la más importante contribución de la descentralización es a la afirmación de la democracia. La descentralización promueve cambios en la estructura y funcionamiento del Estado y en sus relaciones con la sociedad, al distribuir el poder a lo largo del territorio y entre niveles de gobierno. Con ello se abren múltiples canales a la participación organizada de los ciudadanos sobre todo en los niveles más cercanos a la población. En este contexto adquieren enorme importancia, como cimiento de la estructura democrática del Estado, los gobiernos municipales que, en su inmensa mayoría, pueden ser calificados como rurales.

Impulso al crecimiento y desarrollo. Se espera que la descentralización mejore las condiciones para el aprovechamiento, uso racional y transformación de los recursos naturales del país. En la medida en que los Gobiernos Regionales y Locales se comprometan en la creación de entornos competitivos para la producción, la provisión de bienes públicos y la ejecución de proyectos de inversión en infraestructura, se establecerá una complementación creciente con las iniciativas de producción e inversión en el sector privado. Aparecerán entonces posibilidades de conformar un aparato productivo con una distribución más equilibrada en el territorio, como base del crecimiento sostenido de la economía nacional, la generación de empleo y la inserción competitiva del país en la globalización.

Eficiencia en el uso de los recursos. Para ser efectivamente un factor de democracia, gobernabilidad y desarrollo, la descentralización no puede poner en riesgo la estabilidad macroeconómica y, en particular, el equilibrio fiscal. Lo cual implica de parte de los agentes públicos un esfuerzo sustancial por dar un uso eficiente a los recursos, sumamente escasos que el País tendrá a su disposición en los próximos años. La transparencia y la rendición de cuentas ante la ciudadanía de todos quienes ejerzan funciones públicas complementará necesariamente el empeño por asegurar el equilibrio y la estabilidad.

La búsqueda de la equidad social. La descentralización se orienta a promover la igualdad de oportunidades para todos los sectores sociales y todos los espacios territoriales del país, buscando acercar el Estado a las necesidades y aspiraciones de la población. Esta contribución resulta especialmente significativa para los sectores sociales vinculados al campo y para las Regiones donde el peso

de la ruralidad es proporcionalmente mayor, dado que la pobreza y exclusión afectan desde hace décadas a dos tercios o más de los hogares rurales del País.

Estrategia general del proceso. Anotamos los ejes de la estrategia general con la que se viene impulsando el actual proceso de descentralización en el Perú:

Gradualidad para hacer sostenible la descentralización. Se adopta una estrategia gradualista y flexible, reconociendo la necesidad de conciliar las expectativas de los Gobiernos Regionales y Locales para ejercer autónomamente con la mayor amplitud y el menor plazo las competencias y funciones que les corresponden, con un esfuerzo previo de desarrollo de capacidades de gestión. Se opta por la transferencia gradual de funciones, atendiendo a los distintos grados de desarrollo que muestran regiones y municipalidades. El mecanismo operativo para esta asignación gradual es el establecimiento de planes quinquenales de transferencia con perspectiva de mediano plazo. De aquí se desprenden planes anuales que resultan de coordinar la «oferta» de programas, proyectos y competencias sectoriales que determinan los ministerios del gobierno nacional, y las demandas planteadas por los Gobiernos Regionales y Locales para asumir dichas competencias sectoriales.

La descentralización coexiste con la centralización. La descentralización no es un proceso unilateral y excluyente. Precisamente su complejidad deriva de que debe compartir espacios con la centralización, puesto que, dada una racionalidad económica y política, es aconsejable conservar un manejo centralizado de determinadas esferas del Estado y la sociedad. De otro lado, el ejercicio de competencias reservadas como exclusivas para el gobierno nacional, y la presencia extendida de competencias concurrentes o compartidas hace necesario diseñar un esquema de convivencia política y orgánica entre las

autoridades nacionales, regionales y locales en los espacios o territorios donde todas ellas deben intervenir.

Articular la descentralización política y la económico-productiva.

Resulta de la máxima importancia postular una convergencia esencial entre la descentralización política, en particular la Regionalización, y las exigencias de la estabilidad y el crecimiento económico, la transformación productiva y la competitividad. Pues se asume que el divorcio entre, por una parte, el proceso político y administrativo de la descentralización; y, por otra, las necesidades de la economía, supondría un altísimo costo para el País y las Regiones. En cambio, una interacción positiva entre economía y política en el seno de la descentralización otorga gobernabilidad al proceso y es, al mismo tiempo, un factor decisivo para el crecimiento sostenido y la redistribución.

Participación de la sociedad civil en el proceso. Finalmente, el diseño de una estrategia viable de descentralización tiene que desplegar este proceso «de abajo hacia arriba»; es decir, partiendo de las aspiraciones, formas organizativas y proyectos generados desde los espacios locales y regionales. En el escenario actual, la participación a la que busca acceder la población ha tenido en los departamentos, provincias e incluso en algunos distritos, una experiencia fundamental con la formulación de los Planes de Desarrollo Concertado referidos a los ámbitos respectivos, más las experiencias de presupuesto participativo a nivel de los distritos, provincias y departamentos de todo el país. Este impulso debiera ser canalizado por los Consejos de Coordinación Regional y Consejos de Coordinación Local instalados como parte de la estructura orgánica de los Gobiernos Regionales y Locales, respectivamente, y en donde participan los alcaldes, así como organizaciones representativas de la sociedad civil.

Santa Cruz (2014); indica que:

Respecto al marco normativo de la descentralización peruana; el proceso de descentralización se encuentra definido en su diseño general y en sus componentes, a partir de la aprobación del respectivo marco legal y normativo.

El conjunto de leyes y normas aprobadas y la concepción estratégica allí expresada, condicionan el contenido, posibilidades y límites del proceso de descentralización que se ejecuta en el país. El núcleo principal de este conjunto normativo está compuesto por la Ley de Reforma Constitucional del Capítulo XIV sobre Descentralización, la Ley de Bases de la Descentralización, la Ley Orgánica de Gobiernos Regionales y la Ley Orgánica de Municipalidades.

Las demás normas aprobadas desarrollan en diversas direcciones este núcleo principal. Así, en cuanto al proceso de transferencia se tienen la Ley de Acreditación y su reglamento, además de la Ley de Jerarquización de Activos. Respecto del régimen económico se ha aprobado la Ley de Promoción de la Inversión Descentralizada y la Ley de Descentralización Fiscal.

A propósito de la formación de regiones de mayor tamaño se ha dictado la Ley de Incentivos para la Integración de Regiones. La Ley N° 27680 de Reforma Constitucional del Capítulo XIV sobre Descentralización sanciona la autonomía política económica y administrativa de los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, estableciendo de manera muy general las materias en las que son competentes los Gobiernos Regionales y las Municipalidades y las rentas que corresponden a estos órganos de gobierno. La Ley N° 27783, Ley de Bases de la Descentralización (LBD) desarrolla la Ley de Reforma constitucional, en los aspectos referidos a la gradualidad y etapas por las que debe discurrir el proceso,

incentivos para promover la formación de regiones mayores a los departamentos. Define competencias exclusivas del Gobierno Nacional, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales y crea nuevas herramientas para la gestión de los Gobiernos Regionales y Locales, como son los planes concertados de desarrollo, presupuestos participativos mecanismos de rendición de cuentas y de vigilancia ciudadana. Asimismo, crea el Consejo Nacional de Descentralización como instancia encargada de conducir la descentralización, el FIDE como fondo concursable para financiar proyectos de gestión compartida entre niveles de gobierno y el FONCOR como fondo de compensación entre regiones.

La Ley 27867, Ley Orgánica de Gobiernos Regionales (modificada por las Leyes 27902 y 28013), define los principios rectores de la gestión regional, desarrolla las competencias exclusivas y compartidas y establece la estructura orgánica y atribuciones de los órganos del Gobierno Regional. Desarrolla con amplitud las funciones generales y específicas en materia de educación, trabajo, promoción de pequeña empresa, salud, población, agricultura, pesquería, medio ambiente, industria, transportes, telecomunicaciones, vivienda y saneamiento, energía y minas, desarrollo social, turismo y artesanía. Fija el régimen económico y financiero regional, los mecanismos de sostenibilidad fiscal y norma el proceso de transferencia.

La Ley 27972, Ley Orgánica de Municipalidades incluye disposiciones relativas a los tipos de Municipalidades y la jurisdicción correspondiente a provincias, distritos y centros poblados. Establece la organización de los gobiernos locales, las formas de la administración municipal, el régimen económico de los gobiernos municipales, así como sus competencias generales y específicas. Norma la formulación de los planes de desarrollo municipal

concertados, el funcionamiento de los órganos de coordinación local provincial y distrital, los derechos de participación de los vecinos y las relaciones interinstitucionales con el Gobierno Nacional y los gobiernos Regionales.

La Ley 27795, Ley de Demarcación y Organización Territorial, establece las definiciones básicas, criterios técnicos y procedimientos para el tratamiento de la demarcación territorial, la que se considera como competencia exclusiva del Poder Ejecutivo. Define cuáles son los organismos competentes y los requisitos generales que deben cumplirse para los procesos de demarcación territorial.

La Ley 28273, Ley del Sistema de Acreditación de los Gobiernos Regionales y Locales, norma el proceso de acreditación para asumir la transferencia de competencias, funciones, atribuciones y recursos, precisando los requisitos establecidos, los mecanismos de verificación de su cumplimiento, la resolución de controversias que se produzcan, los criterios para la elaboración de indicadores de gestión y la suscripción de convenios de cooperación. La Ley 28059, Ley Marco de Promoción de la Inversión Descentralizada, establece el marco normativo para que los tres niveles de gobierno desarrollen labores de promoción de la inversión dentro de un marco de garantías. Precisa las funciones e instrumentos a cumplir y utilizar y las modalidades de participación de la inversión privada. Crea Agencias de Fomento de la Inversión Privada en los Gobiernos Regionales y Locales y norma las relaciones con el gobierno nacional en las tareas de promoción de la inversión.

El Decreto Legislativo 955, Ley de Descentralización Fiscal, norma las fuentes de recursos y rentas de los Gobiernos Regionales y Locales, así como los mecanismos para acceder a dichas fuentes. Define los principios de la descentralización fiscal y las reglas de asignación de competencias, gastos,

asignación de ingresos, transferencias, endeudamiento y responsabilidad fiscal. Distingue las etapas de la descentralización fiscal y norma el endeudamiento y gasto de los Gobiernos Regionales y Locales.

Santa Cruz (2014) indica:

Además de las normas aludidas, el Gobierno Nacional posee otros instrumentos legales para inducir un ejercicio eficiente de competencias y uso de recursos por parte de los Gobiernos Regionales. Los principales son: La Ley 27245, Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal, modificada por la Ley 27958 que incorpora a los Gobiernos Regionales. Dispone reglas referidas a límites en el endeudamiento y al «principio de la responsabilidad fiscal».

Asume como principio general que el Estado debe asegurar el equilibrio o superávit fiscal en el mediano plazo. Crea el Fondo de Estabilización Fiscal con recursos intangibles para hacer frente a situaciones de excepción, y establece la elaboración del Marco Macroeconómico Multianual como instrumento para garantizar la transparencia fiscal. La Ley 27293, Ley del Sistema Nacional de Inversión Pública, norma la creación, y funcionamiento de este Sistema, bajo cuyo alcance se encuentran ahora los Gobiernos Regionales y Municipalidades, a fin de asegurar la calidad y rentabilidad de los proyectos de inversión. La ley define las fases de los proyectos de inversión, así como las atribuciones del MEF como entidad rectora y las atribuciones de los otros organismos que conforman el SNIP.

Componentes del proceso de descentralización. La opción básica de la descentralización en el Perú es el desarrollo de dos procesos paralelos: la Regionalización y el fortalecimiento municipal. Ello se corresponde con la visión de que en las condiciones del país existe la necesidad -y la posibilidad de

complementar la dimensión local, regional y nacional en una estrategia integral de desarrollo. La descentralización, como condición e instrumento de este desarrollo, reclama que, al lado de la transferencia de competencias y recursos desde el gobierno nacional a los gobiernos subnacionales, debe acometerse, al mismo tiempo, la construcción de capacidades productivas e institucionales en los espacios regionales y locales.

De otro lado, el proceso demanda que en el gobierno nacional se lleven a cabo las reformas necesarias para concentrarse en las funciones exclusivas del nivel nacional y apoyar (sin interferencias) la gestión de los gobiernos descentralizados. Contempla la formación de Regiones y la instalación de Gobiernos Regionales en esos ámbitos; el fortalecimiento y modernización de los gobiernos municipales; la implantación de un régimen de autonomía con la distribución de competencias y rentas entre los gobiernos subnacionales, así como la definición de su estructura y organización política.

Reitera Santa Cruz (2014); que:

El Perú es un país con clara vocación regional dictada por su base geográfica y por su proceso histórico. Por ello cualquier intento de llevar a cabo un proyecto de descentralización prescindiendo del nivel intermedio o regional y apoyándose en el nivel municipal, resultaría incompleto, dejaría sin resolver cuestiones clave para el desarrollo y estaría seriamente amenazado por el fracaso.

En el terreno económico y social, las actuales tendencias apuntan a mostrar que la construcción de un nuevo patrón de crecimiento, la modernización del aparato productivo, la ocupación y uso racional del territorio, el desarrollo de

nuevas elites políticas y empresariales etc., demandan una escala apropiada para políticas, proyectos y programas.

Esta escala es de carácter regional, con capacidad de articular la dinámica local con las orientaciones nacionales y la inserción del país en el proceso mundial de la globalización. La provisión de infraestructura, el acondicionamiento del territorio, y el fomento a complejos productivos son, por ejemplo, tareas de dimensión regional.

Además, respecto de la Regionalización, no pueden perderse de vista algunas consideraciones políticas esenciales. El autoritarismo centralista del régimen anterior provocó la acumulación de demandas de las poblaciones por democratizar las instancias de administración regional. Por tal razón la formación de Gobiernos Regionales se convirtió en una tarea ineludible de la transición democrática. Ello significó convocar en el año 2002 a elecciones de Gobiernos Regionales sobre la base de los ámbitos departamentales. Este es el dato de partida de la actual descentralización a nivel regional y de aquí surge la necesidad de pasar a una etapa siguiente de formación de regiones mediante la integración de departamentos.

2.1.4 Teoría general de las Políticas Públicas

Según Pallares (1988); referido por Arnoletto (2015):

Las políticas públicas son manifestaciones del “sistema político en acción”. Para comenzar hay que tener en cuenta que el concepto de sistema político es más amplio que el concepto de Estado, Gobierno o Administración Pública.

Las Políticas Públicas son las acciones de gobierno, es la acción emitida por éste, que busca cómo dar respuestas a las diversas demandas de la sociedad, como señala Chandler y Plano, se pueden entender como uso estratégico de recursos para aliviar los problemas nacionales.

El estudio de las Políticas Públicas debe realizarse, plantearse bajo tres cuestiones: “Qué políticas desarrolla el Estado en los diferentes ámbitos de su actividad, cómo se elaboran y desarrollan y cómo se evalúan y cambian”. “Analizar Qué hacen los gobiernos, Cómo y por qué lo hacen y qué efecto produce.” Estas sencillas preguntas nos pueden servir como una sencilla guía para ir analizando una Política Pública, sin aún entrar en terminología económica o política compleja.

Las Políticas Públicas se pueden entender como el ámbito privilegiado de realización del “pacto” entre Estado y sociedad. Un nuevo papel del Estado, en el sentido de hacerlo más ágil y organizador. Aquí podemos rescatar el sentido participación entre estos dos actores, pero el objetivo final de beneficio a la sociedad es como lo veremos más adelante un punto que muchas veces queda olvidado, de aquí el fracaso de muchas Políticas Públicas. Cabe resaltar que no todo es asunto público y de lo público no todo se convierte en política y, actualmente asuntos públicos están siendo atendidos solamente y únicamente por el gobierno.

Las Políticas Públicas son “el conjunto de actividades de las instituciones de gobierno, actuando directamente o a través de agentes, y que van dirigidas a tener una influencia determinada sobre la vida de los ciudadanos”. Pallares señala: las Políticas Públicas deben ser consideradas como un “procesos decisionales”, un conjunto de decisiones que se llevan a cabo a lo largo de un plazo de tiempo.

Pallares, al mencionar esa persuasión sobre la población no comenta si es de índole positiva o negativa, pero podemos decir que en ocasiones el bienestar se ve cuestionado en una política restrictiva o de imposición fiscal, por ejemplo, logrando ciertamente esa modificación conductual. Aunque la mayoría de las Políticas Públicas tienen un impacto directo en el bienestar de la población. Lo que genera profundo interés en el estudio de la materia que estamos tratando es al generarse una propuesta, inmediatamente surgen los actores integrantes, donde unos apoyan y otros se oponen; de esta manera surge la necesidad de negociar y realizar acuerdos.

Las Políticas Públicas tienen que ver con el acceso de las personas a bienes y servicios. Consisten, precisamente, de reglas y acciones que tienen como objetivo resolver y dar respuestas a la multiplicidad de necesidades, intereses y preferencias de grupos y personas que integran una sociedad. Esto es lo que generalmente se conoce como “agregar demandas”, de forma tal que al final, las soluciones encontradas permitan que personas y grupos coexistan a pesar de sus diferencias. Generalmente se tienen instrumentos para plantear e impulsar las Políticas Públicas, dependiendo del tipo de actores que intervienen éstos pueden variar. Para el caso del gobierno a través de sus instituciones al elaborar una propuesta se basan en los siguientes aspectos:

Por otro lado, hay dos características que diferencian claramente al sistema político de todo otro sistema social: su universalidad (abarca a todos los individuos que forman la sociedad) y su condición de árbitro final de las situaciones sociales, con posibilidad de apelar a la fuerza en última instancia. La función del sistema político es la asignación autorizada y autoritaria de valores a toda la sociedad. El sistema político está inmerso en un medio social: intrasocietal y extrasocietal, con

el que mantiene intercambios muy densos: recibe insumos (demandas y apoyos) y entrega exumos (decisiones políticas, etc.) que tienden a transformar las demandas en apoyos para superar su desequilibrio interno (stress).

Dos rasgos caracterizan al concepto de sistema: la interdependencia de las partes del sistema y los límites del mismo, que lo distinguen de su entorno. Von Beyme hace una advertencia interesante: "el peligro del enfoque sistémico radica... en que se introduzcan forzosamente los fenómenos en un contexto, y que el ímpetu ordenador de los teóricos del sistema difícilmente les permita convencerse de que en la realidad social existen también abundantes fenómenos desconectados, opuestos y contradictorios, en los cuales sólo con gran arbitrariedad se puede construir un conjunto sistemático". Pero también Von Beyme explicita una peculiaridad de la Ciencia Política, que de paso descubre lo que hay detrás del concepto de sistema político, al menos en la mayoría de los casos: "menor dificultad... parece revestir la cuestión de la delimitación del sistema... político... a causa... de que el sistema político se ha estimado... como coincidente con los límites del concepto tradicional de Estado".

¿Cuál es, entonces, la ventaja o novedad del enfoque sistémico? A nuestro criterio son dos. La primera, es que el concepto de sistema político es más amplio y flexible: cubre la realidad estatal pero también muchas otras realidades pre, intra y trans-estatales. La segunda, es que la novedad del concepto de "sistema político", en comparación con las doctrinas sobre los fines estatales de las antiguas teorías del Estado consiste -para decirlo con palabras de Von Beyme- en que "el sistema político de una sociedad diferenciada no puede ya calificarse como medio para un fin ni tampoco dirigirse por una rígida conducción externa. La estabilidad

no se basa en unos fundamentos, integridad o valores establecidos, sino que la determinan las expectativas de cambio".

La teoría sistémica originaria tiene un sesgo estático que no se adapta bien a los estudios políticos. Se lo ha intentado superar de dos maneras: Por una variante cibernética, que presupone la instancia de un mando central, y de circuitos de retroalimentación. El modelo es más dinámico, al incrementarse la capacidad del sistema para responder a innovaciones y cambios. Esa dinamización, sin embargo, queda frustrada si se sobreestiman los procesos centrales de dirección y se menosprecia la capacidad de autogobierno de los subsistemas, reduciéndolos a la condición de meros efectores con funciones de "feed-back" (Deutsch). Por la teoría de la sociedad activa (Etzioni), basada en una noción sustancial del poder con dos variables directamente proporcionales: la eficiencia y la participación. En ella se destaca la actividad de los subsistemas con capacidad de autotransformación. Hay dos factores orientadores de la dinámica social: el control y el consenso.

Las sociedades activas presentan un alto nivel de ambos; las sociedades hiperdirigidas (como las socialistas), un alto control y un bajo consenso; y las sociedades hipodirigidas (capitalistas) un bajo nivel de ambos. En ese marco sistémico, las instituciones de gobierno disponen de un conjunto de instrumentos mediante los cuales obtener estos productos y resultados, es decir, para producir determinados cambios valiosos en las vidas de los ciudadanos.

Los instrumentos de acción de las políticas públicas son las normas jurídicas, los servicios, los recursos económico-financieros y la persuasión. 1) Las normas jurídicas. Constituyen el único recurso propio y exclusiva del Estado, y su establecimiento no está al alcance de los actores privados.

2) Servicios de personal. La elaboración y aplicación de las políticas, necesita unos servicios de personal, así como una infraestructura humana, organizativa y de material, sobre la que apoyarse. 3) Recursos materiales, fundamentalmente económico- financieros. La implementación de las políticas definidas en las normas y la disposición de unos servicios para llevarlas a cabo necesitan unos medios de financiación. 4) La persuasión. Es un instrumento efectivo en tanto en cuanto los ciudadanos consideren al gobierno como legítima expresión de la interpretación mayoritaria de los intereses generales de la sociedad.

La evaluación de las políticas debe hacerse con referencia a los objetivos establecidos, pero sobre la base fundamental de los resultados alcanzados, tanto en los aspectos previstos como en los no previstos. En su forma más simple y esquemática, la evaluación consistiría, pues, en el proceso necesario para medir el grado en el que se están alcanzando las finalidades deseadas y sugerir los cambios que puedan situar las realizaciones de la política más en la línea esperada. Tarea que plantea problemas de compleja solución, pese a su aparente sencillez: Problemas en relación a la identificación de los fines; Problemas en relación a los instrumentos de medida del rendimiento de la política y Problemas en relación a la eficacia y la efectividad.

No hay que olvidar, además, que, atravesando todos estos problemas, está la cuestión de los valores, punto central de diferencias entre ideologías e intereses, y que están incorporados, como hemos visto, en los diferentes aspectos del proceso: en el propio diseño de la política, en su implementación, en el análisis evaluativo y, en definitiva, en la percepción de las políticas por los ciudadanos. Como consecuencia de la evaluación, se plantean tres posibles alternativas en

relación a las políticas: su continuidad o mantenimiento, su modificación o sucesión y su finalización. Decisión que significa el reinicio de los procesos, tanto el interno de las políticas como el genérico del sistema.

Para Subirats (1994); referido por Arnoletto (2015):

Una vez que los problemas sociales son identificados y evaluados pueden ser objetos de la acción de los poderes públicos. Hay, pues, una diferencia entre los problemas simples y lo que más bien podrían ser definidos como temas o cuestiones sociales, a semejanza de la diferencia en inglés entre “problems” e “issues”, o sea esos temas que son considerados lo suficientemente relevantes como para ser inscriptos en la “agenda” de los poderes públicos, Cabe preguntarse en qué casos esas “cuestiones sociales” se convierten en “cuestiones de Estado” y pasan a formar parte de su programa de actuaciones previstas. Un análisis de casos indica las diversas características de esas situaciones: a) La cuestión ha alcanzado proporciones de “crisis” y no puede ser ignorada por más tiempo; b) La cuestión ha adquirido características muy peculiares y significativas, que la diferencian de problemas más comunes; c) La cuestión tiene un alto y generalizado impacto emotivo y atrae la atención de los medios públicos de comunicación; d) La cuestión, a partir de dimensiones y efectos iniciales muy limitados, va adquiriendo importancia global; e) La cuestión desencadena serias objeciones relacionadas con la “legitimidad” y el “ejercicio del poder público”, de modo que lo afecta sensiblemente; f) La cuestión forma parte de temas que cobran mucha notoriedad pública por estar relacionada con tendencias culturales o valores muy difundidos y aceptados por las poblaciones.

Para que una “cuestión pública” ingrese al programa o agenda de los poderes públicos se necesita de la intervención de aquellos actores, gubernamentales o no, que tienen influencia en su formación. Esa intervención, y su eficacia, dependen en buena medida del número de personas afectadas por el problema, del nivel de agregación de los intereses afectados y del tipo de organización con que operan. La dinámica de la formación de esa agenda de actuación pública depende de tres condiciones generales: a) La valoración del grado de apoyo que el tema en cuestión puede recibir, o sea el nivel de reconocimiento de la importancia de su atención; b) La estimación de su impacto sobre la realidad social; c) La viabilidad estimada de la solución, el tiempo y los recursos requeridos para alcanzarla. Hay varios aspectos que necesariamente tienen que ser considerados en ese proceso de formación de la agenda pública: a) Los hechos constitutivos de la situación; b) La organización de los grupos intervinientes; c) La legitimidad de la representación de los mismos; d) La estructura decisoria; e) La capacidad de respuesta del sistema público y su tradición; f) El nivel de liderazgo de su conducción.

2.2 Bases teóricas especializadas sobre el tema

2.2.1 Inversión Pública Institucional

Según Álvarez (2015):

La inversión pública es toda erogación de recursos de origen público destinados a crear, incrementar, mejorar o reponer las existencias de capital físico de dominio público, con el objeto de ampliar la capacidad del país para la prestación de servicios y/o producción de bienes. También es el conjunto de erogaciones públicas que afectan la cuenta de capital y se materializan en la

formación bruta de capital (fijo y existencias) y en las transferencias de capital a otros sectores. Asimismo, es el conjunto de erogaciones de las dependencias del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio nacional.

La inversión es el gasto de capital, pueden ser construcciones, es decir, inversión física; o bien maquinaria y equipo. Se clasifica en pública o privada dependiendo del agente que efectúe el gasto. Si se trata del gobierno, ya sea federal, estatal o municipal, la inversión será pública. También se considera que son las erogaciones de las dependencias del sector central, organismos descentralizados y empresas de participación estatal, destinadas a la construcción, ampliación, mantenimiento y conservación de obras públicas y en general a todos aquellos gastos destinados a aumentar, conservar y mejorar el patrimonio estatal. Es el conjunto de recursos asignados para la realización de los proyectos del programa de Inversión Pública.

Para Andrade (2015):

La inversión pública está regulada por la Ley No. 27293 que crea el Sistema Nacional de Inversión Pública, con la finalidad de optimizar el uso de los recursos públicos destinados a la inversión, mediante el establecimiento de principios, procesos, metodologías y normas técnicas relacionados con las diversas fases de los proyectos de inversión. El ámbito de aplicación de la Ley comprende a las Entidades y Empresas del Sector Público No Financiero de los tres niveles de gobierno, que ejecuten Proyectos de Inversión con Recursos

Públicos. También las Entidades y Empresas son agrupadas por Sectores y niveles de gobierno.

El Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público es la más alta autoridad técnica normativa del Sistema Nacional de Inversión Pública. Dicta las normas técnicas, métodos y procedimientos que rigen los proyectos de inversión pública. Conforman el Sistema Nacional de Inversión Pública el Ministerio de Economía y Finanzas, a través de su Dirección General de Programación Multianual del Sector Público; los Órganos Resolutivos y las Oficinas de Programación e Inversiones, o las que hagan sus veces, en cada Sector, gobierno regional y gobierno local; así como las Unidades Formuladoras y Ejecutoras.

Andrade (2015):

El Sistema Nacional de Inversión Pública se sustenta en los principios, normas técnicas, métodos y procedimientos que rigen la Inversión Pública. Son principios del Sistema Nacional de Inversión Pública: Todos los proyectos que se ejecutan en el marco del Sistema Nacional de Inversión Pública se rigen por las prioridades que establecen los planes estratégicos nacionales, sectoriales, regionales y locales, por los principios de economía, eficacia y eficiencia durante todas sus fases y por el adecuado mantenimiento en el caso de la infraestructura física para asegurar su utilidad en el tiempo. Son objetivos del Sistema Nacional de Inversión Pública, los siguientes objetivos: 1) Propiciar la aplicación del Ciclo del Proyecto de Inversión Pública: perfil prefactibilidad - factibilidad expediente técnico - ejecución - evaluación ex post. 2) Fortalecer la

capacidad de planeación del Sector Público. c. Crear las condiciones para la elaboración de Planes de Inversión Pública por períodos multianuales no menores de 3 (tres) años.

Efecto de la inversión pública sobre la competitividad

Andrade (2015):

El punto de partida de la evaluación de este análisis es el siguiente modelo estadístico teórico:

$$R_{it}^j = \varphi^j + k_{it}^j \beta^j + x_{it}^j \gamma + \alpha_i^j + u_{it}^j \quad (1)$$

Donde el subíndice i denota a la región, t representa el año y el supraíndice j se refiere al sector (educación, salud, transporte, etc). Este modelo señala la competitividad regional (R_{it}^j) es una función lineal del capital per cápita regional acumulado (k_{it}^j); de variables observables propias de la región (como el gasto per cápita o el número de médicos por cada 10 mil habitantes, número de maestros, entre otros) incluidas en el vector (x_{it}^j); de variables no observables que asumimos constantes a lo largo del tiempo, recogidas en el término (α_i^j); y de un término de error (u_{it}^j) que asumimos no sistemático.

Debido a que no se cuenta con información del capital per cápita actual de las regiones, se estimara el siguiente modelo en diferencias

$$\Delta R_{it}^j = \Delta k_{it}^j \beta^j + \Delta x_{it}^j \gamma + \tilde{v}_{it}^j; \quad \tilde{v}_{it}^j = u_{it}^j - u_{it-1}^j \quad (2)$$

Además, supondremos que la inversión per cápita neta ($I_{it}^j = \Delta k_{it}^j$) impacta sobre el nivel de la competitividad.

Con el objetivo de obtener resultados más precisos que tomen en cuenta las disparidades en la eficacia del gasto según sea el ámbito de intervención, el modelo empírico incluye un conjunto de interacciones entre la inversión por habitante y características propias de la zona (z_{it}^j). Así, el modelo empírico a estimar se resume en la siguiente ecuación.

$$\Delta R_{it}^j = I_{it}^j \beta^j + \Delta x_{it}^j \gamma + I_{it}^j z_{it}^j \delta^j + \varepsilon_{it}^j \quad (3)$$

Dada la especificación final del modelo empírico, la interpretación de los coeficientes estimados es como sigue: un aumento de un Nuevo Sol en la inversión per cápita en el sector j incrementa en $\beta^j + z_{it}^j \delta^j$ unidades el cambio en el indicador de logro de dicho sector. Así, el impacto de la inversión pública en una determinada región dependerá de los niveles que las variables incluidas en el vector z_{it}^j tomen en dicha región.

Una vez realizada la estimación, nuestra discusión sobre la efectividad de la inversión pública debe valorar los resultados desde dos perspectivas relacionadas: la significancia estadística de los coeficientes asociados a la inversión per cápita, y la magnitud de los efectos impacto calculados sobre la base de estos coeficientes. La ausencia de significancia estadística, por su lado, puede ser evidencia tanto de la escasa efectividad de la inversión pública para expandir la dotación de capital relacionado al sector, del reducido efecto del capital público sobre el nivel de la variable (ambos de acuerdo con nuestro modelo teórico).

2.2.2 Competitividad Institucional

Según Redondo (2015):

La competitividad institucional es la capacidad de las organizaciones para desarrollar y mantener unas ventajas comparativas que le permiten disfrutar y sostener una posición destacada en el entorno socio económico en que actúa.

Se entiende por ventaja comparativa aquella habilidad, recurso, conocimiento, atributos, etc., de que dispone una empresa, de la que carecen sus competidores y que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a estos. Como las fuerzas competitivas le dan forma a la Estrategia, esa ventaja tiene que ver en lo fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo.

La competitividad es un concepto relativo, muestra la posición comparativa de los sistemas (empresas, sectores, países) utilizando la misma medida de referencia. Podemos decir que es un concepto en desarrollo, no acabado y sujeto a muchas interpretaciones y formas de medición. Dependiendo de la dimensión a la que pertenezcan los sistemas organizativos, se utilizarán unos indicadores distintos para medirla.

Se puede considerar la competitividad en un doble aspecto; como competitividad interna y como competitividad externa. La competitividad interna está referida a la competencia de la empresa consigo misma a partir de la comparación de su eficiencia en el tiempo y de la eficiencia de sus estructuras internas (productivas y de servicios.) Este tipo de análisis resulta esencial para encontrar reservas internas de eficiencia, pero por lo general se le confiere menos importancia que al análisis competitivo externo, el cual expresa el concepto más debatido, divulgado y analizado universalmente.

Resulta esencial para comprender el cómo llegar a la competitividad, vincular como mínimo los siguientes elementos de enlace: ¿Cuáles son los factores que la condicionan? ¿Cuál es la relación estrategia-competitividad? Estas respuestas son complicadas y no tienen unanimidad en su consideración, pero intentar un mínimo esclarecimiento, a partir de la práctica gerencial actual y de los criterios de los estudiosos del tema, es siempre una valiosa ayuda para desbrozar el camino hacia la competitividad.

En definitiva, la competitividad requiere un equipo directivo dinámico, actualizado, abierto al cambio organizativo y tecnológico, y consciente de la necesidad de considerar a los miembros de la organización como un recurso de primer orden al que hay que cuidar. Sin embargo, se puede afirmar que este suele ser uno de los puntos débiles de un elevado número de empresas que ha desaparecido o tienen problemas de supervivencia. Como sabemos, el equipo directivo determina en gran medida la actitud de los miembros de la organización hacia el trabajo.

Según Redondo (2015):

La experiencia demuestra que las empresas que mantienen en el tiempo posiciones competitivas sostenidas, dedican una gran atención al futuro, al tiempo que vigilan constantemente su entorno. Michael Porter a partir de la definición de “cadena de valor” identifica las líneas de acción que la empresa puede tomar para diseñar su estrategia competitiva adecuada a sus necesidades.

Frecuentemente se usa la expresión pérdida de competitividad para describir una situación de aumento de los costes de producción, ya que eso

afectará negativamente al precio o al margen de beneficio, sin aportar mejoras a la calidad del producto.

La competitividad depende especialmente de la calidad del producto y del nivel de precios. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor:

- 1) **Calidad:** Calidad de producto es la capacidad de producir satisfactores (sean bien económico o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles);
- 2) **Productividad:** La capacidad de producir más satisfactores (sean bienes o servicios) con menos recursos. La productividad depende en alto grado de la tecnología (capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano). Una mayor productividad redundará en una mayor capacidad de producción a igualdad de costes, o un menor costo a igualdad de producto. Un coste menor permite precios más bajos (importante para las organizaciones mercantiles) o presupuestos menores (importante para organizaciones de Gobierno o de Servicio Social);

- 3) Servicio:** Es la capacidad de tratar a sus clientes o ciudadanos atendidos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc., dejándolos satisfechos de sus relaciones con la organización;
- 4) Imagen:** Es la capacidad de la organización de promover en la mente de muchas personas la idea de que es la mejor alternativa para la obtención de los bienes o servicios que dejarán satisfechas sus necesidades y sus expectativas. Posicionar la marca en la cabeza y gustos del consumidor.

Según Redondo (2015):

El aumento de la competitividad internacional constituye un tema central en el diseño de las políticas nacionales de desarrollo socioeconómico. La competitividad de las empresas es un concepto que hace referencia a la capacidad de las mismas para producir bienes y servicios de forma eficiente (precios decrecientes y calidad creciente), haciendo que sus productos sean atractivos, tanto dentro como fuera del país. Para ello, es necesario lograr niveles elevados de productividad que permitan aumentar la rentabilidad y generar ingresos crecientes.

Una condición necesaria para ello es la existencia, en cada país, de un ambiente institucional y macroeconómico estable, que transmita confianza, atraiga capitales y tecnología, y un ambiente nacional (productivo y humano) que permita a las empresas absorber, transformar y reproducir tecnología, adaptarse a los cambios en el contexto internacional y exportar productos con mayor agregado tecnológico. Tal condición necesaria ha caracterizado a los países que, a su vez, han demostrado ser los más dinámicos en los mercados mundiales.

En este sentido, y con el objetivo de identificar los niveles y determinantes de la competitividad de los países, el World Economic Forum (WEF) presenta en forma anual, a través de su publicación The Global Competitiveness Report (GCR), indicadores de competitividad a nivel mundial, generando un escalafón por países. En su versión 2004-2005, los componentes utilizados para calcular el Índice de Competitividad para el Crecimiento (ICC) fueron: el ambiente macroeconómico, la calidad de las instituciones públicas y la situación tecnológica.

La utilización de las tecnologías de información y comunicación (TIC) y el comercio electrónico por parte del sector empresarial, abre nuevas oportunidades de negocios que redundarían en una serie de beneficios económicos, los cuales van desde el mejoramiento y la facilitación de la comunicación entre las empresas, hasta el manejo más eficiente de los recursos de la firma.

En tal sentido, las tecnologías deberían ser utilizadas por el sector en las diferentes etapas de la cadena de valor. A continuación podemos ver apreciaciones del Vefinen Vickery y Vincent (2004), que establecen etapas al respecto: i) Los procesos centrados en la producción: En esta etapa, las TIC pueden ser utilizadas para diseñar y probar nuevos productos, e-procurement, procesos de pagos, sistemas de gestión automática de stocks, diferentes tipos de links electrónicos con proveedores, sistemas de control y procesos más relacionados con la producción, entre otros; ii) Los procesos internos: En lo referente a administración de personal, entrenamiento, reclutamiento interno, compartir y disseminar información de la compañía vía electrónica, entre otros; iii) Los procesos de compra on-line: Acceso a vendedores y catálogos de productos, compras y pagos

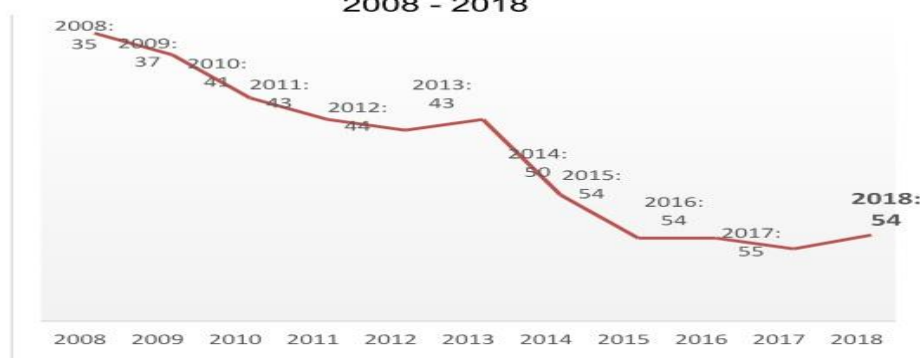
electrónicos, utilización de marketplaces electrónicos, administración de inventarios, etc.

Según Redondo (2015):

En otro contexto, en la actualidad no existe un consenso en la definición Competitividad; sin embargo, es definido frecuentemente como la capacidad de un país para lograr altas tasas de crecimiento, por lo que es necesario desarrollar un clima económico, político y social que le permita incrementar la productividad de sus factores de producción.

Según World Competitiveness Index del IMD de Lausana – Suiza, ubica hoy al Perú, al igual que el año pasado, en el puesto 54 de 61 países analizados (países considerados los más importantes en la economía mundial). Con este resultado, el Perú registra una caída de 19 posiciones desde el 2008 cuando se ubicó en la posición 35 de 55 países. Así dio a conocer CENTRUM católica a través del Ranking de Competitividad Mundial 2017.

**Evolución de los Resultados Generales de Competitividad del Perú
2008 - 2018**

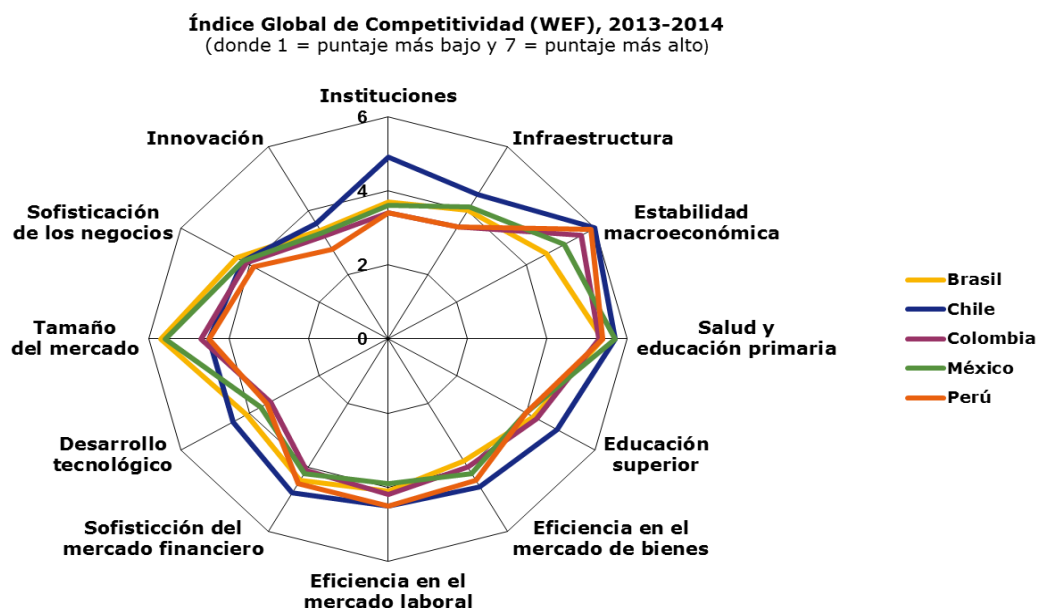


Fuente: Índice de Competitividad Regional, INCORE, 2008-2016.

Según el informe las acciones orientadas a mejorar la competitividad nacional tanto del sector público como privado no han sido suficientes para incrementar el nivel competitivo del país. El rol del Estado cada vez más lejos del ideal para promover la competitividad y la dependencia del contexto externo. Si bien el Perú está creciendo, lo que ha conseguido frenar el continuo decrecimiento en el que se encontraba desde el 2008.

En lo que respecta a la competitividad del Perú, en relación a los principales países de América Latina como Brasil, Chile, Colombia y México, tenemos por ejemplo que en los aspectos: Infraestructura, institucionalidad, salud, educación primaria, educación superior, tamaño de mercado, innovación, ocupa el último lugar; aspectos centrales no sólo para la mejorar de la competitividad, si no para el desarrollo sostenible.

El Perú destaca en lo que respecta a la Estabilidad Macroeconómica en la que ha demostrado un gran desempeño, que le permitió afrontar las crisis internacionales sin generar un gran impacto a la economía, en comparación con otros países de la región y del mundo. No obstante, dicha estabilidad macroeconómica cumple solo con las condiciones iniciales para incentivar mejoras de productividad a largo plazo, que permitan reflejarse en mayor bienestar para la población. Hay que considerar que las proyecciones de crecimiento del Perú en los próximos años serán similares al promedio de la región. Difícil será volver a crecer 9.8% como se logró en 2008. Los tiempos en materia económica han cambiado radicalmente.



Fuente: Índice de Competitividad Regional, INCORE, 2014-2015

Michael Porter indica que la competitividad se vincula a la capacidad de conseguir el bienestar y por lo tanto está determinada por el nivel de productividad con la que una nación, región utilizan sus recursos naturales, humanos y de capital.

En la actualidad la medición de la competitividad se basa en cuatro pilares: (a) El desempeño económico (Referido a la evaluación macroeconómica de la economía local); (b) la Eficiencia Gubernamental (Asociada al grado en que la política gubernamental facilita la competitividad); (c) la Eficiencia en los Negocios (Referida al grado en que el contexto nacional alienta a las empresas a desempeñarse de una manera innovadora, rentable y responsable); y la (d) Infraestructura (Entendida como el grado en que los recursos básicos, tecnológicos, científicos y humanos satisfacen las necesidades de los negocios).

Análisis preliminares orientan sus conclusiones en el sentido que las acciones para mejorar la competitividad en el Perú, tanto del sector público como privado, no han sido suficientes para incrementar el nivel competitivo del país. El rol del Estado cada vez más lejos del ideal para promover la competitividad, no ayudando a estos objetivos la alta dependencia del país del contexto externo que los últimos años no ha sido favorable.

En relación a los avances y retrocesos de cada uno de los departamentos se observa que solo 8 de ellos han mostrado comportamientos crecientes, 6 de los departamentos se han quedado estáticos y los 10 restantes muestran tendencias negativas; esta situación requiere una URGENTE atención por parte del Estado, promotor del desarrollo; entre los departamentos que llaman la atención por tasas negativas de competitividad, son Ica, Tacna, Piura y Cusco; los tres últimos importantes en el manejo del Canon.

El análisis de la competitividad abarca tres enfoques. El primero, la Teoría de las Ventajas Competitivas de las Naciones (TVCN), que hizo aportes cruciales a la discusión en 1990 partiendo de la dinámica microeconómica o de la empresa y, destacando que no sólo los precios y la dotación de factores son importantes para su éxito (Dussel Peters, 2003). El segundo enfoque es el de Encadenamientos Mercantiles Globales (EMG), con el que la cadena de valor de cualquier producto puede ser explicada en gran medida debido a su estructura productiva global. El tercer enfoque es la Teoría de la Competitividad Sistémica (TCS), que nace en contraposición al trabajo de Porter y a la competitividad estructural de la OCDE, pues abarca aspectos analíticos meta, macro, meso y macroeconómicos

Teoría de las Ventajas Competitivas de las Naciones

Porter (1990):

Llevó a cabo una investigación para analizar el origen o causa de la competitividad de las naciones. Su objetivo era desarrollar un marco conceptual que sirviera tanto para orientar a los empresarios y ejecutivos en la toma de decisiones, como en la formulación de políticas orientadas a promover la competitividad de una nación. Porter (1990) señala dos puntos determinantes de las ventajas competitivas de una nación: exportar e invertir. A medida que una nación posea empresas, esto es, que tenga los procesos esenciales de una empresa en su territorio, que exporten o que inviertan en el exterior, su prosperidad económica será mejor.

En la TVCN la principal meta económica de cualquier nación es “... producir un alto y creciente nivel de vida para sus ciudadanos” (Porter, 1990:28). La productividad es vista como el principal determinante, a largo plazo, del nivel de vida de una nación, pues establece los salarios de los recursos humanos y el rendimiento de los poseedores del capital.

Aunque su perspectiva es en gran parte microeconómica “parece” tomar muy en cuenta el entorno de las empresas como parte esencial para la competitividad: su ubicación geográfica, sus políticas, su cultura, el origen de los directivos, los clientes, el gobierno, etc.

De acuerdo a la teoría de Porter, su enfoque microeconómico contiene cuatro determinantes en los que se gestan las ventajas competitivas: i) Condiciones de los Factores, ii) Condiciones de la Demanda, iii) Sectores Conexos y de Apoyo; y iv) Estrategia, Estructura y Rivalidad de las Empresas. Estos cuatro atributos conforman el sistema “Los Determinantes de la Ventaja

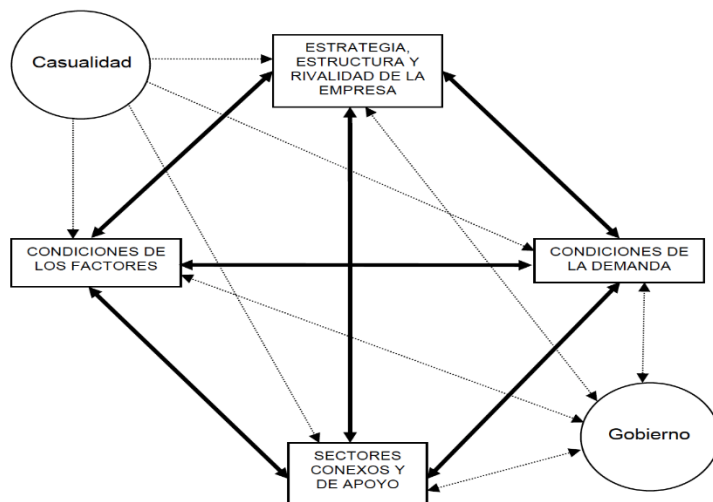
Nacional”, al cual Porter denominó “Diamante de Competitividad” (Ver Gráfico 11).

En aquellas naciones donde este sistema, mutuamente auto-reforzante, sea más favorable se tendrá más probabilidad de alcanzar el éxito competitivo.

Además de los cuatro determinantes, dos variables auxiliares complementan el marco del análisis: el gobierno y los hechos casuales.

Porter enfatiza en que la competitividad se alcanza desde el nivel micro o empresarial y la suma de la competitividad de las empresas es la que determina la competitividad nacional.

Gráfico: El Diamante Nacional



Fuente: Porter, 1990

De lo expresado por PORTER (1990) el funcionamiento del sistema sería entonces de la siguiente manera:

1) La estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. - Estimula la creación de factores; hace que la demanda interior sea mayor y más refinada; crea una

imagen y un reconocimiento de la nación como competidora importante y, estimula la formación de más proveedores especializados en sectores conexos.

2) Condiciones de la demanda. - Prioriza las inversiones en la creación de factores; estimula el crecimiento y la profundización de los sectores de proveedores y, la temprana introducción del producto induce a incorporaciones de más empresas.

3) Sectores conexos y de apoyo. - Crean o fomentan los factores transferibles; los sectores con éxito internacional fabrican productos complementarios y aumentan la demanda exterior para el producto del sector y, hacen surgir nuevas empresas participantes.

4) Condiciones de los factores. - La dotación de factores especializados son transferibles a sectores conexos y de apoyo; la abundancia de factores y su creación generan a nuevos participantes e, influyen en el aumento de la demanda interior por parte de extranjeros al existir intercambio de trabajadores extranjeros.

Porter destaca que es necesario que el gobierno se dedique a asegurar la existencia suficiente de insumos de calidad en cuanto a educación e infraestructura física y, establecer claramente y hacer cumplir el marco regulatorio de la competencia. Siendo conducentes con su punto de vista, es la productividad y no las exportaciones ni los recursos naturales lo que determina la prosperidad de toda nación, por lo que el gobierno debe procurarla.

La política macroeconómica es necesaria pero no suficiente pues los fundamentos microeconómicos de la competencia son los que a final de cuentas determinan la productividad y la competitividad. Una de las críticas más fuertes que la TVCN recibió fue por parte de Paul Krugman, quien llamó a la atención

sobre tener cuidado en tomar a un país como una empresa. "El resultado final de una corporación es, literalmente, su resultado final: si una empresa no puede permitirse el lujo de pagar a sus trabajadores, proveedores, y a los tenedores de bonos, ésta irá a la quiebra.

Así que cuando nosotros decimos que una corporación no es competitiva, queremos decir que su posición en el mercado es insostenible - de que a menos que mejore su rendimiento, ésta dejará de existir. Los países, por otra parte, no quiebran. Ellos pueden ser feliz o infeliz con su desempeño económico, pero ellos no tienen bien definido su resultado final. Como resultado, el concepto de la competitividad nacional es difícil de alcanzar". (Krugman, 1994: 31, traducción propia).

Según los argumentos anteriores sólo podríamos tomar a la productividad –tal cual- como el indicador de la competitividad al imaginarnos una economía cerrada, o casi sin comercio exterior. Así el desempeño competitivo se reduciría al crecimiento o decrecimiento de la productividad, más no de la productividad relativa a otras naciones, sin tener nada que ver con la competencia internacional. Debido a que en dicha economía el comercio internacional es un factor pequeño con relación a su producto, el nivel del tipo de cambio ejerce una influencia menor en el nivel de vida de una sociedad, quedando este último determinado por factores internos, principalmente la tasa de crecimiento de la productividad. Al contrario de la larga lista de críticas a la TVCN, en el debate sobre la competitividad encontramos también una teoría que surgió como su complemento: los Encadenamientos Mercantiles Globales, que se enfoca en el ámbito internacional

de la competencia y que analiza la composición de las cadenas de valor en el mundo global.

Teoría de los Encadenamientos Mercantiles Globales

Para poder entender el contexto en el que se desarrolla el marco teórico de los encadenamientos mercantiles globales y el concepto de la cadena de valor global, es necesario revisar los cambios producidos en el patrón de la división internacional del trabajo en la década de los sesenta. Este nuevo patrón establecía que los procesos industriales manufacturados intensivos en capital y conocimientos debían desarrollarse en países industrializados y proponía que los países intensivos en mano de obra se reubicaran en zonas de mano de obra barata (Froebel, Kreyre y Heinrichs, 1980).

Como resultado de este nuevo comportamiento a nivel mundial, las naciones en desarrollo recibieron en sus fronteras procesos de subcontratación y maquila provenientes de los países industrializados. Así se promovió un nuevo mecanismo de apertura económica e inserción a la cadena de valor global. Este nuevo mecanismo de inserción a la cadena de valor se basó en el encadenamiento de procesos productivos inter-industriales e intra-industriales (Storper 1997) entre regiones y países bajo la lógica del sistema de producción flexible. Este nuevo sistema de producción el cual consiste en la innovación permanente, rompió la estructura vertical de las empresas al dividir el proceso productivo “en partes” a lo largo del mundo. Ahora se trasladaba algunos de los segmentos o procesos de la producción a otras empresas subsidiarias o subcontratistas del mundo localizados lejos de la empresa matriz (Piore y Sabel 1990).

Aspecto muy importante en esta nueva estructura productiva es que en la mayor parte de los países en desarrollo la transferencia de procesos y productos estuvo basada en el impulso de zonas especializadas en las exportaciones (Carrillo 2000). Estas áreas geográficas mejor conocidas como zonas de producción para la exportación, darían mayor competitividad a las empresas transnacionales. La ventaja consistía en su cercanía a los grandes centros de producción y a la facilidad de las grandes empresas de obtener mano de obra barata en las fronteras con países de menor desarrollo. Así, EEUU dirigió fuertes inversiones a México y Centroamérica, Japón hizo lo mismo con Taiwán, Singapur y Corea y Europa Occidental haría lo mismo con los países africanos y Europa del Este.

Como se aprecia, este proceso de transferencia de segmentos de la cadena de valor y procesos significó cambios en la producción, estrategias comerciales y corporativas que transformaron la industria mundial. Es así, que a inicios de la década de los noventa se crea un nuevo enfoque conocido como el de los “encadenamientos mercantiles globales”.

Este nuevo enfoque concebía a las zonas promotoras de las exportaciones y a las fábricas exportadoras en general como el ejemplo más sobresaliente de la globalización productiva y del proceso de aprendizaje de las empresas, las instituciones y los países en su búsqueda por ser más competitivos vía la obtención de un mayor valor agregado de un producto (Gereffi y Korzeniewics 1994, Gereffi 2000). Este cambio en la estructura productiva y comercio mundial de mitad del siglo XX permitiría a las naciones generar los mecanismos para insertarse en alguna cadena de valor global.

Encadenamientos Mercantiles Global (EMG)

Para este enfoque un encadenamiento mercantil está definido como una red de trabajo y procesos productivos que tienen por fin una mercancía acabada, así, un EMG consiste en grupos de redes inter-organizadas agrupadas alrededor de un producto o mercancía, vinculando hogares, empresas y gobiernos dentro de la economía mundial. Estas redes se sitúan en un lugar específico, están socialmente construidas, localmente integradas y toman muy en cuenta el aspecto social de la organización económica. Si la competencia se da en un ámbito geográfico, los encadenamientos mercantiles subrayan esta dimensión. Los EMG buscan la forma de maximizar, tanto la producción flexible, como procesos de producción, calidad, justo a tiempo (interno y externo), reducción de inventarios, integración de funciones operativas y de soluciones de problemas y benchmarking, entre otros.

Gereffi (1994):

Señala tres dimensiones principales de los encadenamientos mercantiles:

- 1) una estructura de insumo-producto (un conjunto de productos y servicios vinculados en una secuencia de actividades económicas de agregación de valor);
- 2) una territorialidad (dispersión o concentración espacial de empresas en redes de producción y distribución, comprendidas por empresas de diferentes tipos y tamaños); Y, 3) una estructura de gobernanza (relaciones de autoridad y poder que determinan cuantos recursos financieros, materiales y humanos están alojados y fluyen dentro de la cadena).

Esta última dimensión se puede conceptuar en por lo menos diez tipos. Inicialmente se dividía en dos: encadenamientos mercantiles dirigidos por el

productor o dirigidos por el comprador. Encadenamientos mercantiles globales dirigidos por el productor, son aquellos en los que grandes corporaciones, generalmente transnacionales, juegan el papel central en coordinar las redes de producción, incluyendo sus eslabones hacia delante y hacia atrás.

Se caracterizan por mercancías intensivas en capital y tecnología como automóviles y aviones. Su dispersión geográfica es transnacional, sin un número y nivel de desarrollo fijo de los países que ocupa y la subcontratación internacional de componentes es común, sobre todo en aquellos intensivos en trabajo. Lo que los distingue es el control ejercido por la administración central de la empresa transnacional.

La Producción Flexible:

Por otro lado, la producción flexible está referida a la tendencia de transformar productos más especializados y variados con el objeto de responder a la demanda y así poder sustituir entre productos, reducir los ciclos de vida de los productos y reducir tiempos y costos para obtener insumos, producir y distribuir a los mismos. Trae consigo una nueva organización del tiempo y del espacio construida alrededor de la diferenciación del producto. Hoy en día el tiempo se ha hecho parte de la estrategia competitiva de la empresa, a diferencia de principios de siglo (cuando los niveles estables de producción y su mercado permitieron el desarrollo de métodos de producción masiva y el flujo estable de productos facilitó su internacionalización), "...en resumen, el control sobre el tiempo permite una inusual forma de control sobre el espacio" (Gereffi 1994).

La producción en masa estandarizada permitió una división espacial del trabajo sumamente extensiva cuyos elementos -provenientes de lugares lejanos- se unían en una banda de producción. En los EMG se reconoce que la producción en masa es además flexible y tiene menos probabilidad de asumir esta forma espacial. Hay dos factores primarios que explican los cambios en la situación geográfica y la organización de la manufactura en los EMG: 1) la búsqueda de trabajo de bajo salario; y, 2) la búsqueda de organización flexible

Es muy significativo que tanto la producción flexible como los encadenamientos mercantiles globales generan nuevos retos para las naciones, regiones y empresas: la unidad básica de trabajo es ahora un grupo de unidades o una red, y no las empresas individuales y/o segmentadas. A diferencia del fordismo, la globalización en la actualidad integra el concepto y la ejecución en la producción, lo que implica una profunda descentralización territorial en el diseño, producción y distribución de bienes y servicios.

Desde esta perspectiva las empresas transnacionales, pero crecientemente no sólo éstas, se ven en la necesidad de adquirir insumos, producir y distribuir sus productos, servicios y procesos en diferentes espacios o territorios. Por ejemplo, una empresa productora de automóviles tiene su matriz en el país A, recibe insumos del país B y distribuye productos a los países A, B y C. Así, el producto X producido por esta empresa es resultado de una serie de procesos productivos que se realizan en n países para su producción y distribución global.

Es decir, esta empresa ya no recibe insumos del país A para transformarlos (y/o ensamblarlos) y distribuirlos en el país A, sino que realiza productos y procesos, que pueden ser componentes o el mismo producto final, en el país A para su distribución global. Esta organización industrial, diferente a la

organización industrial "tradicional" de las empresas transnacionales, tiene una amplia gama de implicaciones a escala global, entre las que cabe destacar: El espacio o territorio regional y local se convierten en los sitios primordiales ante el proceso de globalización en el desarrollo económico. Desde esta perspectiva, y ante los generalizados procesos de liberalización internacionales, la globalización tiene particularmente impactos a nivel regional y local.

A diferencia de décadas anteriores, ahora son los espacios regionales y locales en donde se generan (o no), tanto redes productivas como encadenamientos mercantiles con otras regiones.

Desde la perspectiva de las empresas, se maximizan las economías de escala, determinando a un territorio como el lugar de producción global. El proceso de aprendizaje, asimismo, se difunde a nivel regional o local. En base a lo anterior, el proceso productivo de bienes y servicios se segmenta en eslabones de valor agregado. Esto es particularmente significativo en cuanto al valor agregado, pero resulta también en el uso y desarrollo de tecnologías y procesos, en la generación de empleos, formas de subcontratación y, en general, en el proceso de aprendizaje que se desarrolla en los respectivos espacios regionales y locales.

En cuanto al análisis que se puede lograr mediante este enfoque, los EMG tienen la ventaja de poder interpretar datos en cadenas de valor, sobrepasando los problemas estadísticos de la sectorización de la economía y los problemas para separar al valor agregado en el comercio internacional (Kaplinsky, 2000). En el mismo sentido del análisis, Gereffi afirma categóricamente que los EMG tienen afinidad con la TVCN de Porter: "Mientras que el enfoque de Porter ayuda a

identificar los mecanismos que generan las ventajas competitivas dinámicas, el marco de los EMG nos permite especificar con mayor precisión, tanto en espacio como a través del tiempo, las características de la organización y los cambios en los sistemas de producción transnacionales que sostienen las estrategias competitivas de las empresas y los estados” (GEREFFI , 1994/a, traducción propia)

La Teoría de la Competitividad Sistémica (TCS)

Según Altenburg (1998):

La Teoría de la Competitividad Sistémica hace referencia a un patrón en el que el Estado y los actores sociales intencionalmente crean las condiciones para un desarrollo industrial exitoso. Su definición de competitividad nacional es: “...el grado al que una nación puede, bajo libres y claras condiciones de mercado, producir bienes y servicios que pasan la prueba de los mercados internacionales, mientras mantienen e incrementan los ingresos reales de su población en el largo plazo. Esta perspectiva de largo plazo implica la necesidad de reducir los impactos ecológicos y la intensidad de los recursos hasta un nivel por lo menos en la línea de la capacidad de carga de los ecosistemas de la nación.” (Altenburg et al, 1998:3, traducción propia).

Esser (1996):

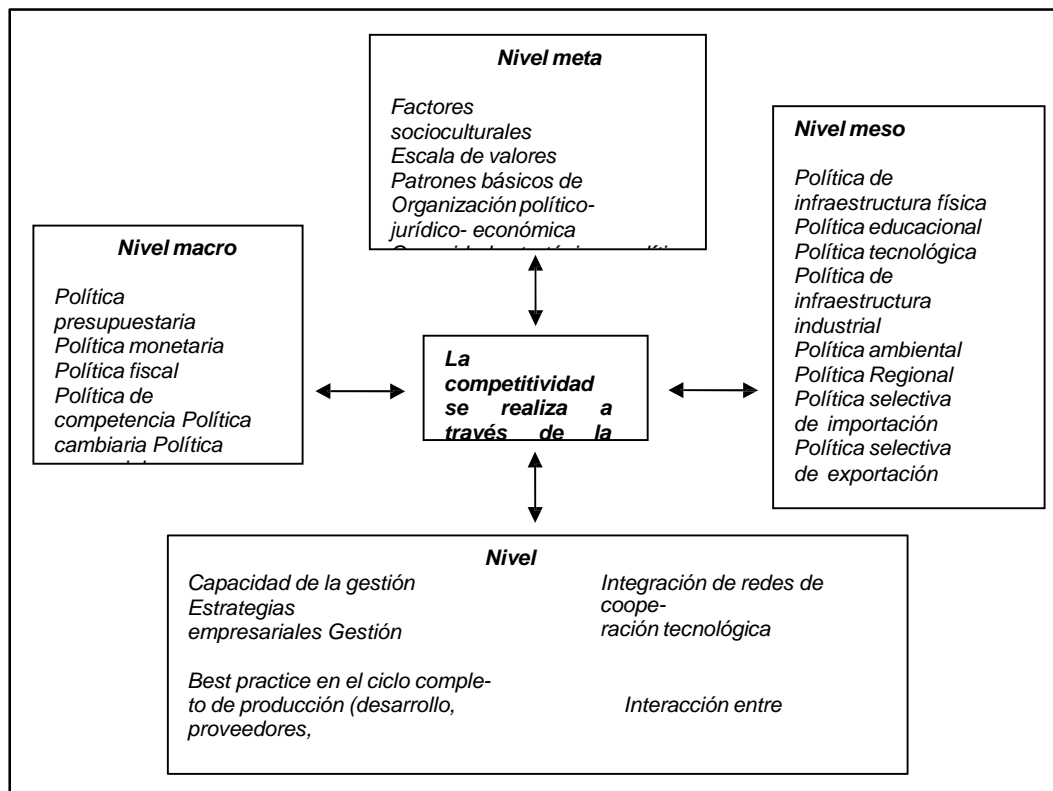
Prefiere el término “competitividad sistémica” como un medio para acentuar que la competitividad de una economía descansa en medidas tanto de objetivos como de interrelaciones a cuatro niveles (meta, macro, meso y micro) y en un patrón de control multidimensional y asesoramiento sobre competencia,

diálogo y decisiones tomadas en conjunto. Este patrón involucra a los más importantes grupos de actores. Para el desarrollo industrial exitoso hay que tomar en cuenta cuatro niveles de actuación (Esser, 1999): (Ver Gráfico).

1) **El nivel Meta**, el cual contiene tres elementos sustanciales:

- a) **Valores compartidos y factores socioculturales que orienten al desarrollo, diseminados en la mayor parte de la sociedad.** Son esenciales, al determinar cómo en una sociedad, el desarrollo de dinámicas emprendedoras es estimuladas o inhibidas.
- b) **El patrón básico de organización político-económica.** Un patrón básico con miras al exterior y orientado por la competencia fomenta la competitividad internacional, mientras que un patrón básico que propende al clientelismo, el proteccionismo y una orientación al mercado interno no.
- c) **La estrategia y competencia política de los actores sociales.** La competitividad internacional surge sólo cuando una sociedad tiene éxito en establecer un consenso sólido sobre esta meta y en la habilidad de los actores sociales de formular conjuntamente visiones y estrategias de mediano plazo, así como, de implementar políticas.

a. Gráfico: Determinantes de la competitividad sistémica



Fuente: Instituto Alemán de Desarrollo, en Esser, et al (1999).

- 2) **El nivel Macro**, que requiere un ambiente macroeconómico estable y predecible, el cual debe de incluir:
 - a) **Política presupuestaria.** Dirigida a lograr un déficit presupuestario manejable con miras a asegurar la estabilidad monetaria.
 - b) **Política monetaria.** Que provea de un escenario estable (baja inflación), sin frenar la inversión a causa de tasas de interés excesivamente altas.
 - c) **Política fiscal.** Que estimule la inversión productiva. Este sistema de graduación impositiva es justo, transparente y progresivo.

- d) **Política de competencia.** Contrarresta el surgimiento de monopolios y trust y el malgasto del poder de mercado.
 - e) **Política cambiaria.** Que sea realista, de manera tal que no obstruya las exportaciones ni incremente los precios de las importaciones indebidamente.
 - f) **Política comercial.** Que estimule la industria local y fomente la integración activa al mercado mundial.
- 3) **El nivel Meso**, que se refiere a las políticas específicas e instituciones que estructuran industrias y ambiente (institutos tecnológicos, centros de adiestramiento, financiamiento a la exportación, etc.) y, crean una ventaja competitiva. Es el nivel en que se dan las iniciativas de competitividad local y regional que fortalecen el ambiente empresarial. Muchas de estas asociaciones son no gubernamentales, (Ver Gráfico 13) y en ellas es "...donde se generan las ventajas competitivas institucionales y organizativas, los patrones específicos de organización y gestión y los perfiles nacionales que sustentan las ventajas competitivas y que son difícilmente imitables por los competidores" (Esser, et al, 1999:84).

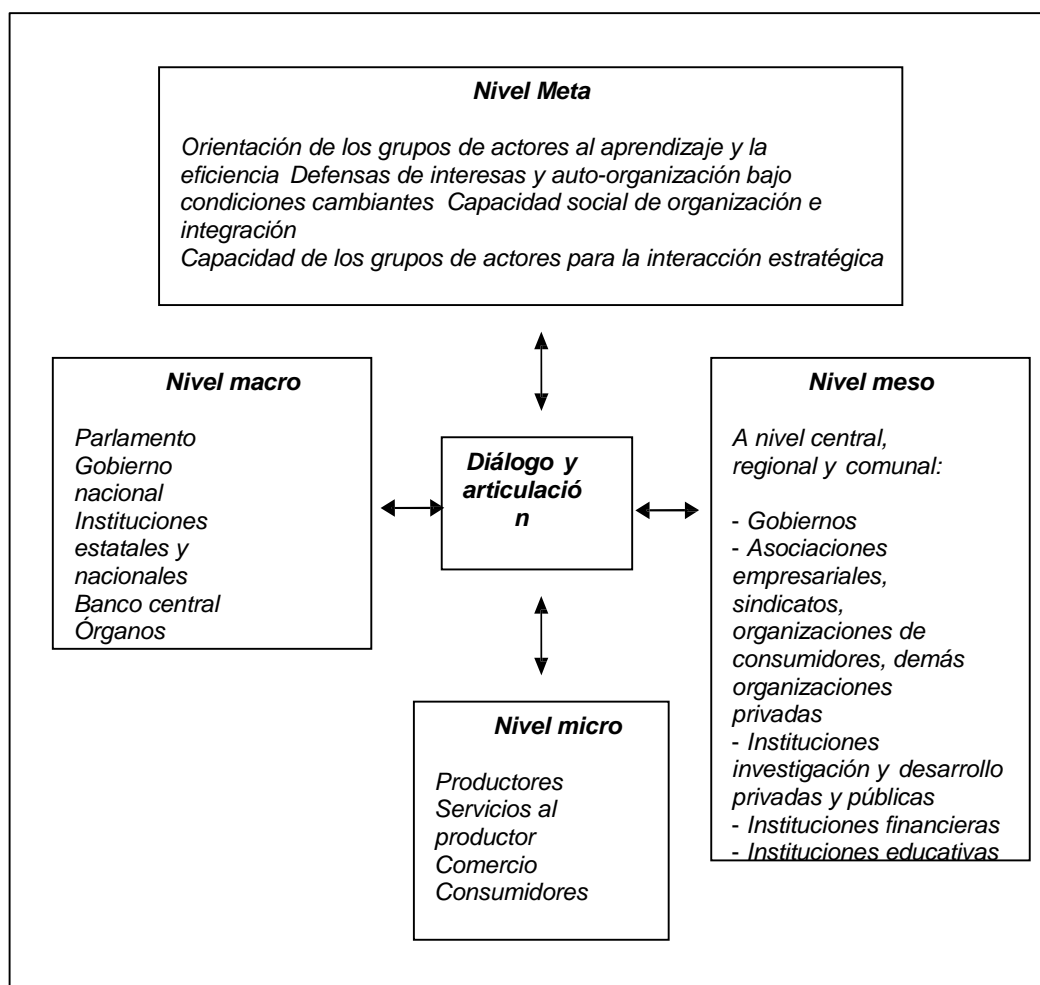
Así el nivel Meso incluye:

- a) **Política de importación y exportación.** Se lleva a cabo de una manera tal que protege o fomenta selectivamente ciertas industrias por un periodo limitado de tiempo.
- b) **Política de infraestructura.** Asegura que las ventajas competitivas en la producción no se desbaraten por pérdidas en transportación y

comunicación y que aquellas industrias exitosas sean capaces de encontrar soporte en infraestructura moderna y adecuada.

- c) **Política educacional.** Se concibe de una forma tal que garantiza una educación elemental amplia y sólida para todos los ciudadanos y servicios de educación superior para la mayor parte posible de las personas. La educación superior está diseñada con referencia a las necesidades en los campos de especialización requeridos por el sector productivo.

Gráfico: Determinantes de competitividad Sistémica: Capacidad estratégica - grupos de actores



- d) **Política tecnológica.** Dirigida, sobre todo, hacia la difusión amplia de los nuevos procesos técnicos y conceptos organizacionales y, de esta manera, al fomento de un proceso continuo de modernización industrial.
 - e) **Política regional.** Con el objetivo, no de una distribución uniforme de la industria por todo el país, sino un reforzamiento selectivo de clusters industriales emergentes.
 - f) **Desarrollo de nuevas ramas industriales.** Que es iniciado y estimulado por el gobierno.
 - g) **Política ambiental.** Asegura que la competitividad proviene vía efectividad técnica y organizacional y no vía la explotación del hombre y la naturaleza y, garantiza que la eficiencia económica y ecológica se persiguen simultáneamente.
- 4) **El nivel Micro,** que tiene que ver con las empresas en continua mejora y con redes de empresas. Se considera de suma importancia para alcanzar la competitividad, la eficiencia e impulsar la innovación : la Calificación de la fuerza de trabajo y capacidad administrativa, el diseño e implementación de estrategias, la Capacidad de innovación administrativa, la implementación de buenas prácticas a lo largo de toda la cadena de valor y la Integración de las empresas en redes tecnológicas, la reorganización de la logística inter-empresarial y finalmente la Interacción entre proveedores, productores y clientes. De manera que la interacción entre los cuatro niveles se puede esquematizar como sigue:

Nivel Meta.

La integración social, la búsqueda de soluciones conjuntas, así como la disposición al diálogo para la coordinación de los otros tres niveles es esencial para fortalecer la competitividad: al haber reformas macroeconómicas sin haber creado al mismo tiempo una buena capacidad de regulación y conducción y sin reformar estructuras sociales, las tendencias la desintegración social se agudizarían aún más. El diálogo ayuda a cohesionar esfuerzos y canalizar conjuntamente el potencial creador de la sociedad, fortalecer las ventajas nacionales de innovación y competitividad y poner en marcha procesos sociales de aprendizaje y comunicación; asimismo, fundamenta la disposición y aptitud para aplicar una estrategia de mediano a largo plazo que apunte a un desarrollo tecnológico-industrial orientado a la competencia.

Nivel Macro.

La estabilidad macroeconómica es imprescindible para la competitividad, si existe inestabilidad a este nivel la operatividad de los mercados de factores, bienes y capitales se ve seriamente perjudicada, lo que influye negativamente al crecimiento económico. Así mismo, las variables y políticas macroeconómicas (inflacionarias, monetarias, presupuestarias, etc.) afectan al consumo, la inversión, el crecimiento económico y la distribución, lo que aunado a la presión competitiva sobre las empresas repercute en los planes que éstas desean llevar a cabo y en su visión del mercado mundial, así como su organización para enfrentar cualquiera de sus efectos. Por otro lado, los costos de las medidas de estabilización del nivel macro pueden generar conflictos sociales entre los diversos grupos que son afectados.

Nivel Meso.

En su interacción con los otros niveles es necesaria la existencia de actores capaces de desarrollar estrategias, pues su falta causará la ausencia de políticas específicas; por otro lado, las políticas del nivel meso sólo tendrán efecto si encuentran recepción en políticas macroeconómicas estables y no reacias a la competencia y, por su parte, las empresas necesitan el apoyo de instituciones eficientes del nivel meso para hacer frente a los mercados competitivos.

Nivel Micro.

Las empresas hoy en día se encuentran inmersas en el mercado global, ceñidas a una competencia más numerosa, diferenciación en la demanda, acortamiento de los ciclos de producción e implantación de innovaciones radicales; todos esos cambios causan crecientes exigencias para las empresas tanto en su interior (procesos de producción, relaciones de suministro, etc.) como en su entorno (organización industrial, clusters, contacto con universidades, instituciones de información, organizaciones sectoriales no estatales, etc.).

En síntesis, esta revisión de las teorías de la competitividad nos ha permitido identificar que ha habido un vuelco en el proceder hacia el éxito económico, de las ventajas absolutas y comparativas hacia la mejora competitiva de un país. El debate sobre la competitividad se ha dirigido primero sólo a la empresa y su desenvolvimiento en un entorno dado y posteriormente a las instituciones, la organización y los encadenamientos globales como factores de desarrollo. Por último, nos adentramos en la definición de los factores que inciden en la competitividad de un país y su interacción sistémica para mejorarla.

Consideramos que la Competitividad Sistémica es pues el enfoque que, hasta hoy, cubre mejor cada aspecto relacionado con la competitividad, dando su peso específico a cada agente que interviene en los procesos económicos, políticos, sociales, administrativos y ecológicos y dejando de lado debates simplistas y extremos tales como Estado vs. Mercado y macroeconomía vs. Microeconomía.

Porter (1990); opina que:

El principal objetivo económico de una nación consiste en crear para sus ciudadanos un nivel de vida elevado y en ascenso. La capacidad para lograrlo no depende de la “competitividad”, concepto amorfo, sino de la productividad con que se aprovechan los recursos de una nación: el capital y el trabajo...² La productividad, pues, determina la competitividad. Porter ofrece: Es la capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograr esto se basa en el aumento de la productividad.

El gasto público en inversión para la creación y/o operación de infraestructura económica y social tiende a completar la formación de capital privado, facilitando la implantación y realización de los planes de inversión privados -mediante la disminución y, en su caso, eliminación de costos de transacción presentes en los transportes, las comunicaciones o la educación y capacitación de la población-, su costo de provisión es menor a su contribución total. Así, este tipo de gasto en inversión pública puede tener un efecto indirecto sobre la formación de capital privado en tanto que no sólo permite incrementar la demanda agregada de bienes y servicios producidos por el sector privado, sino que

también influye en las expectativas de los inversores privados sobre ventas y beneficios futuros.

En el periodo de estudio, el estado peruano ha invertido 259 mil millones de soles; sin embargo, este no ha presentado una planificación estructurada ni unos objetivos nacionales claros a largo plazo (reducción de la pobreza, a través de programas sociales o a través de proyectos que incrementen la productividad de las personas).

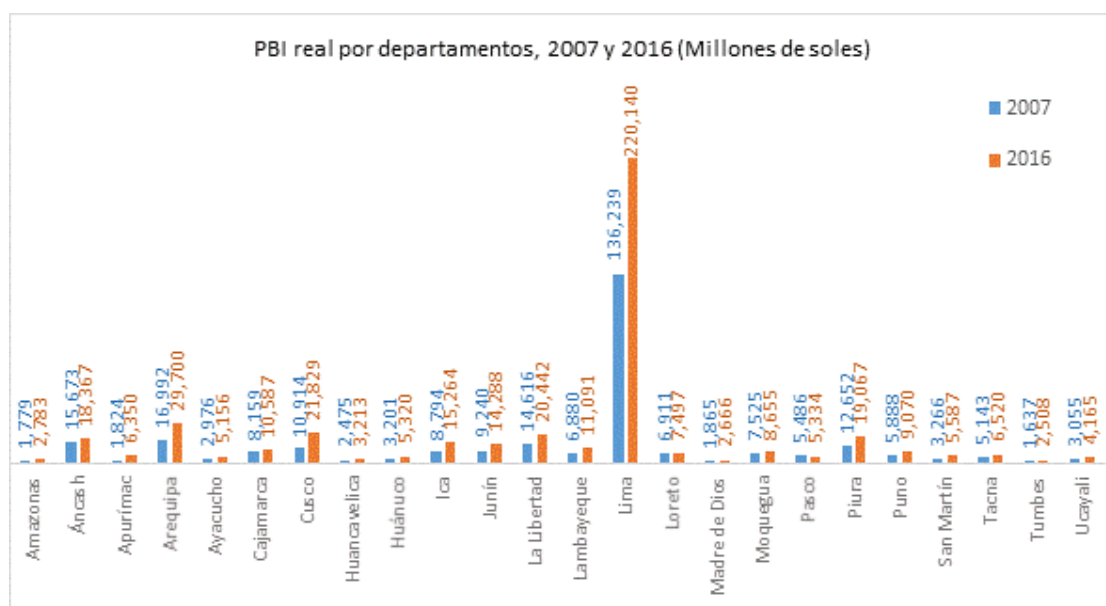
Sin considerar que la corrupción ha mermado en alguna parte la efectividad de esta inversión. Por tal motivo se hace necesario conocer si la inversión pública ha causado un impacto directo en la competitividad regional y que tanto ha impactado en esta competitividad, además de conocer que tipos de proyectos tienen mayor efecto en la competitividad de una región y buscar las causas de las ineficiencias de las gestiones locales.

Institucionalidad

<i>EJECUCIÓN DE INVERSIONES - PERIODO 2007 - 2017</i>													
Miles de Millones de S/													
NIVELES DE GOBIERNO	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	TOTAL	VARIACIÓN
Gobierno Nacional	3.3	3.6	6	8.2	9	8.1	9.7	11.9	14.6	10.4	10.6	95.4	321%
Gobierno Regional	2.1	2.8	3.8	4.8	4.5	6.2	6.6	6	5.6	5.4	5.6	53.4	267%
Gobierno Local	2.6	7.1	8.9	9.8	8.3	11.9	13.8	13.7	10.4	11.5	12.1	110.1	465%
TOTAL	8	13.5	18.7	22.8	21.8	26.2	30.1	31.6	30.6	27.3	28.3	258.9	354%
<i>Fuente: SIAF - MEF</i>													

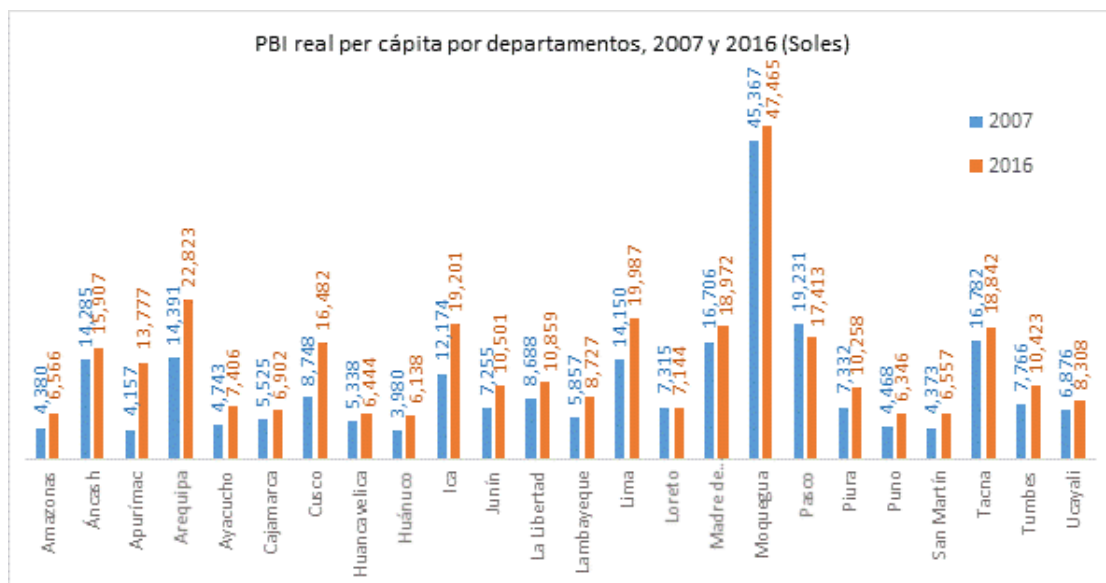
En tal sentido se ve que han existido cambio en ciertos indicadores que pueden dan una señal mejora de la competitividad, pero se aprecia que existen regiones que han avanzado más que otras en el periodo de estudio. Por ejemplo, cuando analizamos el *Producto Bruto Interno* del Perú se aprecia que a pesar de que es un país políticamente descentralizado; sin embargo, gran parte del PBI

nacional es elaborado en Lima Metropolitana y el Callao, tendencia que durante el período se ha ido acentuando en Lima Metropolitana al pasar de S/ 136,289 millones en el año 2007 a S/ 220,140 en el año 2016, que constituye la mayor tasa de crecimiento del país de aproximadamente 62%.



Fuente: INEI

Sin embargo, en términos *PBI Per Cápita*, es Moquegua la región que mayor PBI per cápita tiene en comparación a las otras regiones. Adicionalmente, en ambos gráficos se puede apreciar un incremento del indicador del PBI real en todas las regiones durante el período 2007 y 2016 excepto en la región de Pasco, donde se aprecia que el PBI per cápita cayó de S/19,231 en el año 2007 a S/17,413 en el año 2016.

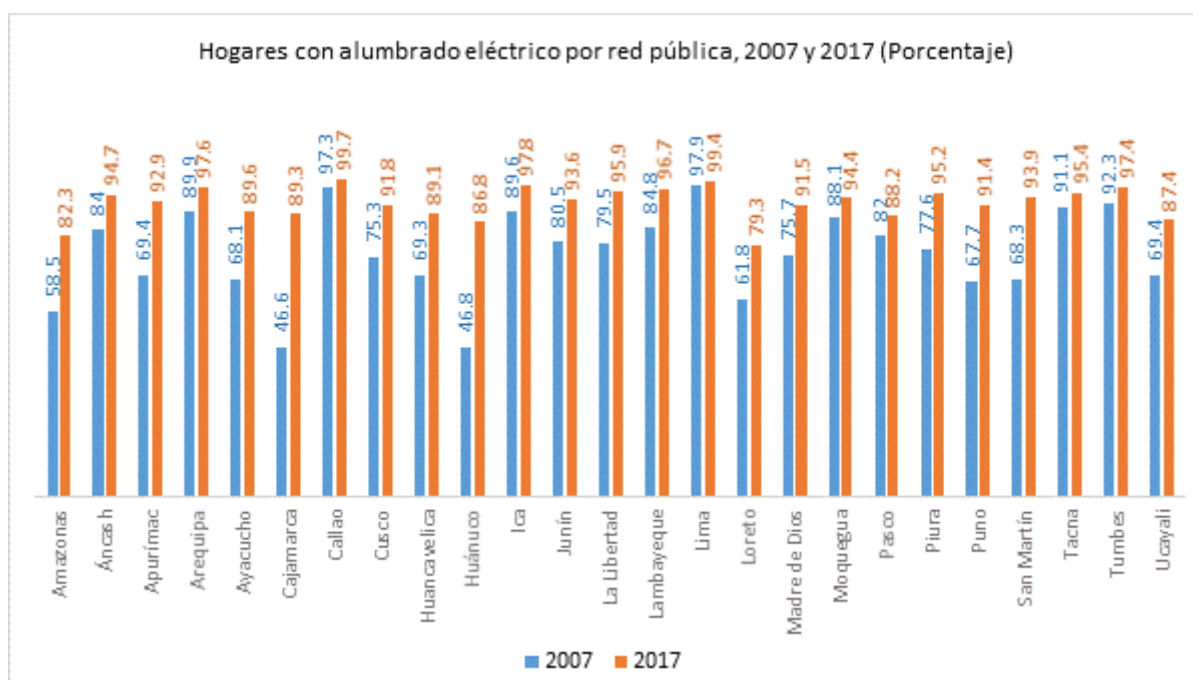


Fuente: INEI

Asimismo, se ha visto mejora en el acceso a servicios básicos de la población como en los servicios básicos de alumbrado eléctrico, acceso a red pública de alcantarilla, acceso a agua mediante una red pública o en infraestructura educativa educación y de establecimiento de salud lo cual son factores claves para la mejora de la competitividad regional.

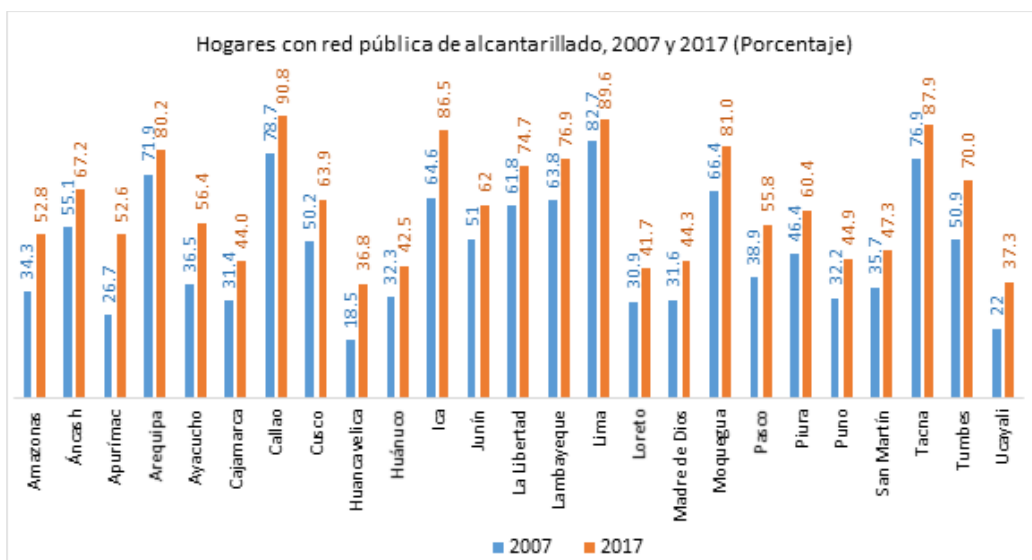
Como se puede ver en los siguientes gráficos ha existido mejoras en todas las regiones, entre el año 2007 y 2015 pero en algunas regiones ha existido un mayor incremento que en otras. Por ejemplo, en la región de Huánuco el año 2007 solo el 46.8% de sus hogares tenían acceso a alumbrado eléctrico por red pública mientras que en el año 2015 la proporción de hogares era 40 puntos porcentuales más lato (85.4%).O el caso de Huancavelica que paso de 33.3% en acceso a agua por red pública, en el año 2007 a 80.2%.

En lo que respecta, a los servicios de **Alumbrado Público por Red Pública**, se puede apreciar que ha existido mejoras en todas las regiones, entre el año 2007 y 2017 pero en algunas regiones ha existido un mayor incremento que en otras. Por ejemplo, en la región de Cajamarca el año 2007 solo el 46.6% de sus hogares tenían acceso a alumbrado eléctrico por red pública mientras que en el año 2017 la proporción de hogares era 42.7 puntos porcentuales más lato (89.3%).



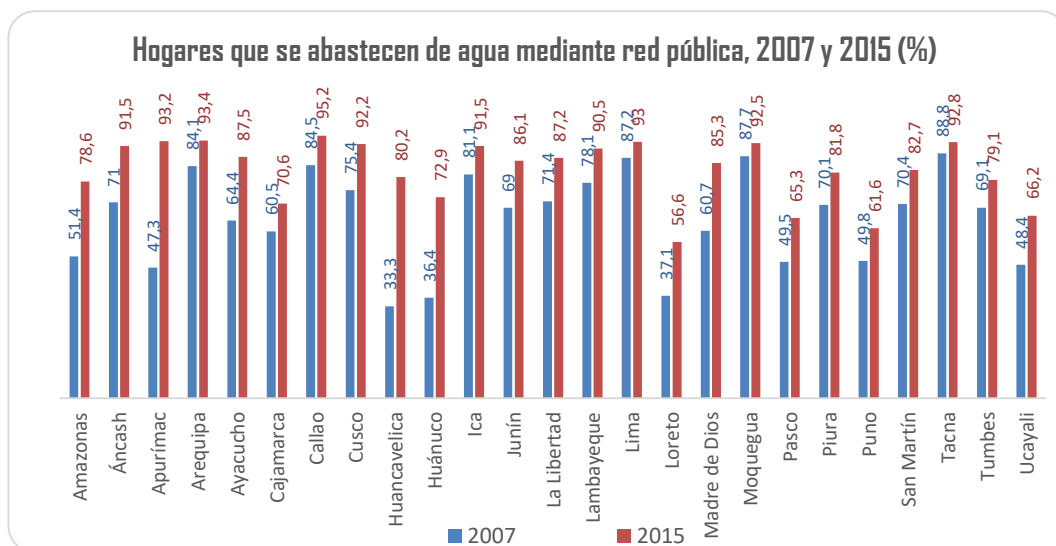
Fuente: INEI

El caso hogares con acceso a **Red Pública de Alcantarillado**, también existen mejoras de acceso de este indicador en el año 2017 respecto al año 2007. Por ejemplo, en la región de Ica pasó de 64.6% de acceso a red pública de alcantarillado en el año 2007 a 86.5.2% en el año 2017.



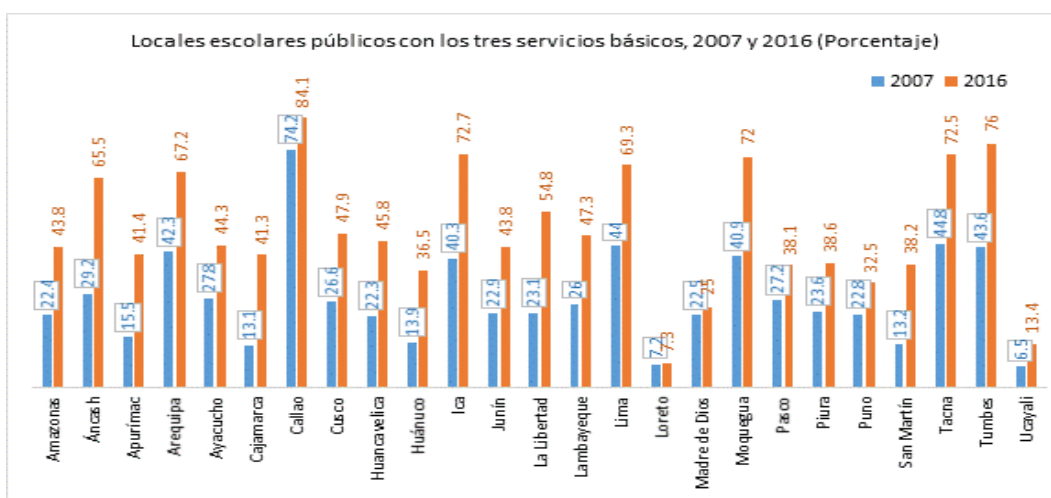
Fuente: INEI

El porcentaje de hogares con acceso a *Agua Mediante Red Pública* también muestra una tendencia creciente entre los años 2007 y 2017 como se muestra en el gráfico a continuación.



Fuente: INEI

En el gráfico a continuación se muestra el porcentaje de locales escolares públicos que cuentan con los tres servicios básicos (alumbrado público, acceso a agua mediante pública y acceso a red pública de alcantarillado) entre el año 2007 y 2016. Se puede apreciar que en todas las regiones el porcentaje de locales escolar con acceso a servicios básicos a aumentado, como es el caso de la región de Huancavelica que pasó de 22.3% en el año 2007 a 45.8% en el año 2016.



Fuente: INEI

Debemos considerar que el Perú durante el período evaluado, ha tenido una política fiscal expansiva, lo cual se ha reflejado en el *Presupuesto Público de inversiones*, que ha mostrado un crecimiento constante en entidades de los tres niveles de gobierno; ello sin duda, ha tenido resultados positivos en la cobertura de servicios básicos; tenemos, que **Transportes** fue en sector que mayor inversión mostró en el período con un crecimiento anual sostenido, alcanzado un incremento de 121%, respecto al 2008; el segundo sector en importancia de inversión, corresponde a **salud y saneamiento**, con el mayor crecimiento que alcanzo al 197% comparando al 2008. **Educación y Cultura**, es el tercero en importancia del gasto y el segundo en mayo crecimiento con el 166%, comparado

con el 2008. sin embargo, la calidad de los servicios no siempre se ha comportado de manera creciente; aspecto que también se evaluará en el estudio de investigación.

VARIACIÓN DE LA INVERSIÓN PÚBLICA 2008-2017				
<i>Ejecución Presupeusal</i>				
<i>Millones de S/ Corrientes</i>				
INVERSIÓN PÚBLICA	2008	2017	Var. %	Par.% 2014
TOTAL	13,466	28324	110%	100%
TRANSPORTES	4466	9872	121%	35%
SALUD Y SANEAMIENTO	2001	5938	197%	21%
AGRARIA	1558	2208	42%	8%
EDUCACIÓN Y CULTURA	2017	5366	166%	19%
VIVIENDA	345	726	110%	3%
Sub-Total	10,387	24,110	132%	85%
OTROS	3,079	4,214	37%	15%

FUENTE: SIAF - MEF

Como se mencionó estos cambios definitivamente han tenido que responder en parte a los incrementos de la inversión pública. Sin embargo, lo que se necesita saber es si esta inversión tiene algún impacto directo en la competitividad (en el caso de la educación, la competitividad tiene relación con la calidad educativa), estudios diversos revelan que un factor que retrasa la competitividad en el Perú, es el bajo nivel académico de los profesionales, que ven limitadas sus posibilidades de creatividad en el sector privado.

Una vez encontremos el impacto de la inversión pública sobre la competitividad de las regiones, identificaremos a las regiones que mayor impacto en la competitividad han tenido a causa de la inversión pública y se revisara de manera progresiva manualmente que tipo de proyectos se han realizado en dichas regiones y así encontrar un patrón de proyectos similares, y recomendar una cartera de proyectos de mayor impacto en la competitividad regional.

Finalmente, el estudio es de vital importancia para establecer recomendaciones políticas para la priorización de proyectos de inversión pública

dirigidas a incrementar la productividad de las regiones y con ello la mejora del estilo de vida de sus ciudadanos.

Adicionalmente se pretende encontrar los errores en las ineficiencias actuales de la ejecución pública y elaborar recomendaciones para una más ágil y eficaz ejecución de la inversión pública que tenga mayores impactos en la competitividad regional.

2.2.3 Gobiernos Regionales del Perú

Según el Congreso de la República (16 de noviembre del 2002). Ley 27867-Ley orgánica de gobiernos regionales.

La Ley Orgánica de Gobiernos Regionales, establece y norma la estructura, organización, competencias y funciones de los gobiernos regionales. Define la organización democrática, descentralizada y desconcentrada del Gobierno Regional conforme a la Constitución y a la Ley de Bases de la Descentralización. Los Gobiernos Regionales emanan de la voluntad popular.

Son personas jurídicas de derecho público, con autonomía política, económica y administrativa en asuntos de su competencia, constituyendo, para su administración económica y financiera, un Pliego Presupuestal. Los gobiernos regionales tienen jurisdicción en el ámbito de sus respectivas circunscripciones territoriales, conforme a Ley. Los gobiernos regionales tienen por finalidad esencial fomentar el desarrollo regional integral sostenible, promoviendo la inversión pública y privada y el empleo y garantizar el ejercicio pleno de los derechos y la igualdad de oportunidades de sus habitantes, de acuerdo con los planes y programas nacionales, regionales y locales de desarrollo. La misión de los gobiernos regionales es organizar y conducir la gestión pública regional de

acuerdo a sus competencias exclusivas, compartidas y delegadas, en el marco de las políticas nacionales y sectoriales, para contribuir al desarrollo integral y sostenible de la región.

Desarrollo regional: El desarrollo regional comprende la aplicación coherente y eficaz de las políticas e instrumentos de desarrollo económico social, poblacional, cultural y ambiental, a través de planes, programas y proyectos orientados a generar condiciones que permitan el crecimiento económico armonizado con la dinámica demográfica, el desarrollo social equitativo y la conservación de los recursos naturales y el ambiente en el territorio regional, orientado hacia el ejercicio pleno de los derechos de hombres y mujeres e igualdad de oportunidades.

Relaciones de cooperación y coordinación y proceso de integración regional: La Ley Orgánica define las relaciones de cooperación y coordinación entre los gobiernos regionales, y de éstos con los otros niveles de gobierno, orientados al proceso de integración y conformación de regiones y de coordinación en espacios macroregionales.

Principios rectores de las políticas y la gestión regional: La gestión de los gobiernos regionales se rige por los siguientes principios:

- 1) **Participación.** - La gestión regional desarrollará y hará uso de instancias y estrategias concretas de participación ciudadana en las fases de formulación, seguimiento, fiscalización y evaluación de la gestión de gobierno y de la ejecución de los planes, presupuestos y proyectos regionales.

- 2) **Transparencia.** - Los planes, presupuestos, objetivos, metas y resultados del Gobierno Regional serán difundidos a la población. La implementación de portales electrónicos en internet y cualquier otro medio de acceso a la información pública se rige por la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública N° 27806.
- 3) **Gestión moderna y Rendición de Cuentas.** - La Administración Pública Regional está orientada bajo un sistema moderno de gestión y sometida a una evaluación de desempeño. Los gobiernos regionales incorporarán a sus programas de acción mecanismos concretos para la rendición de cuentas a la ciudadanía sobre los avances, logros, dificultades y perspectivas de su gestión. La Audiencia Pública será una de ellas. Los titulares de la administración pública regional son gestores de los intereses de la colectividad y están sometidos a las responsabilidades que la ley establezca.
- 4) **Inclusión.** - El Gobierno Regional desarrolla políticas y acciones integrales de gobierno dirigidas a promover la inclusión económica, social, política y cultural, de jóvenes, personas con discapacidad o grupos sociales tradicionalmente excluidos y marginados del Estado, principalmente ubicada en el ámbito rural y organizado en comunidades campesinas y nativas, nutriéndose de sus perspectivas y aportes. Estas acciones también buscan promover los derechos de grupos vulnerables, impidiendo la discriminación por razones de etnia, religión o género y toda otra forma de discriminación.
- 5) **Eficacia.** - Los Gobiernos Regionales organizan su gestión en torno a los planes y proyectos de desarrollo regional concertados, al cumplimiento de objetivos y metas explícitos y de público conocimiento.

- 6) **Eficiencia.** - La política y la gestión regional se rigen con criterios de eficiencia, desarrollando las estrategias necesarias para la consecución de los objetivos trazados con la utilización óptima de los recursos.
- 7) **Equidad.** - Las consideraciones de equidad son un componente constitutivo y orientador de la gestión regional. La gestión regional promueve, sin discriminación, igual acceso a las oportunidades y la identificación de grupos y sectores sociales que requieran ser atendidos de manera especial por la gestión regional.
- 8) **Sostenibilidad.** - La gestión regional se caracteriza por la búsqueda del equilibrio intergeneracional en el uso racional de los recursos naturales para lograr los objetivos de desarrollo, la defensa del medio ambiente y la protección de la biodiversidad.
- 9) **Imparcialidad y neutralidad.** - Los Gobiernos Regionales garantizan la imparcialidad y neutralidad en la actuación de la Administración Pública.
- 10) **Subsidiariedad.** - El gobierno más cercano a la población es el más idóneo para ejercer las distintas funciones que le competen al Estado. Por consiguiente, el Gobierno Nacional no debe asumir competencias que pueden ser cumplidas eficientemente por los Gobiernos Regionales y éstos, a su vez, no deben involucrarse en realizar acciones que pueden ser ejecutadas eficientemente por los gobiernos locales, evitando la duplicidad de funciones.
- 11) **Concordancia de las políticas regionales.** - Las políticas de los gobiernos regionales guardan concordancia con las políticas nacionales de Estado.
- 12) **Especialización de las funciones de gobierno.** - La organización de los gobiernos regionales integra las funciones y competencias afines, evitándose

en cualquier caso la existencia de duplicidad de funciones entre sus distintas gerencias u oficinas.

13) Competitividad. - El Gobierno Regional tiene como objetivo la gestión estratégica de la competitividad regional. Para ello promueve un entorno de innovación, impulsa alianzas y acuerdos entre los sectores público y privado, el fortalecimiento de las redes de colaboración entre empresas, instituciones y organizaciones sociales, junto con el crecimiento de eslabonamientos productivos; y, facilita el aprovechamiento de oportunidades para la formación de ejes de desarrollo y corredores económicos, la ampliación de mercados y la exportación.

14) Integración. - La gestión regional promueve la integración intrarregional e interregional, fortaleciendo el carácter unitario de la República. De acuerdo con este principio, la gestión debe orientarse a la formación de acuerdos macrorregionales que permitan el uso más eficiente de los recursos, con la finalidad de alcanzar una economía más competitiva. El cumplimiento de los principios rectores establecidos son materia de evaluación en el Informe Anual presentado por el Presidente Regional.

La gestión regional es parte de la gestión pública del Estado, lo cual implica el redimensionamiento gradual del gobierno nacional, la transferencia continua de competencias y funciones a los gobiernos regionales y locales, fortaleciendo sus capacidades e incrementando sus recursos; el respeto en materia de sus competencias constitucionales y exclusivas, la coordinación y complementariedad respecto de las competencias compartidas; y la creciente integración espacial de ejes de desarrollo.

Competencias constitucionales: Los gobiernos regionales son competentes para:

- a) Aprobar su organización interna y su presupuesto.
- b) Formular y aprobar el plan de desarrollo regional concertado con las municipalidades y la sociedad civil. Administrar sus bienes y rentas.
- c) Regular y otorgar las autorizaciones, licencias y derechos sobre los servicios de su responsabilidad.
- d) Promover el desarrollo socioeconómico regional y ejecutar los planes y programas correspondientes.
- e) Dictar las normas inherentes a la gestión regional.
- f) Promover y regular actividades y/o servicios en materia de agricultura, pesquería, industria, agroindustria, comercio, turismo, energía, minería, vialidad, comunicaciones, educación, salud y medio ambiente, conforme a Ley.
- g) Fomentar la competitividad, las inversiones y el financiamiento para la ejecución de proyectos y obras de infraestructura de alcance e impacto regional.
- h) Presentar iniciativas legislativas en materias y asuntos de su competencia.
- i) Ejercer las demás atribuciones inherentes a su función, conforme a ley.

Competencias exclusivas y compartidas establecidas en la Constitución y la Ley de Bases de la Descentralización.

Los gobiernos regionales ejercen las competencias exclusivas y compartidas que les asigna la Constitución, la Ley de Bases de la Descentralización y la presente Ley, así como las competencias delegadas que acuerden entre ambos niveles de gobierno.

Competencias Exclusivas: Son Competencias Exclusivas, de acuerdo al artículo 35 de la Ley Orgánica de Bases de la Descentralización N° 27783, las siguientes:

- a) Planificar el desarrollo integral de su región y ejecutar los programas socioeconómicos correspondientes, en armonía con el Plan Nacional de Desarrollo.
- b) Formular y aprobar el Plan de Desarrollo Regional Concertado con las municipalidades y la sociedad civil de su región.
- c) Aprobar su organización interna y su presupuesto institucional conforme a la Ley de Gestión Presupuestaria del Estado y las Leyes Anuales de Presupuesto.
- d) Promover y ejecutar las inversiones públicas de ámbito regional en proyectos de infraestructura vial, energética, de comunicaciones y de servicios básicos de ámbito regional, con estrategias de sostenibilidad, competitividad, oportunidades de inversión privada, dinamizar mercados y rentabilizar actividades.
- e) Diseñar y ejecutar programas regionales de cuencas, corredores económicos y de ciudades intermedias.
- f) Promover la formación de empresas y unidades económicas regionales para concertar sistemas productivos y de servicios.
- g) Facilitar los procesos orientados a los mercados internacionales para la agricultura, la agroindustria, la artesanía, la actividad forestal y otros sectores productivos, de acuerdo a sus potencialidades.
- h) Desarrollar circuitos turísticos que puedan convertirse en ejes de desarrollo.

- i) Concretar acuerdos con otras regiones para el fomento del desarrollo económico, social y ambiental.
- j) Administrar y adjudicar los terrenos urbanos y eriazos de propiedad del Estado en su jurisdicción, con excepción de los terrenos de propiedad municipal.
- k) Organizar y aprobar los expedientes técnicos sobre acciones de demarcación territorial en su jurisdicción, conforme a la ley de la materia.
- l) Promover la modernización de la pequeña y mediana empresa regional, articuladas con las tareas de educación, empleo y a la actualización e innovación tecnológica.
- m) Dictar las normas sobre los asuntos y materias de su responsabilidad, y proponer las iniciativas legislativas correspondientes.
- n) Promover el uso sostenible de los recursos forestales y de biodiversidad.
- o) Otras que se le señale por ley expresa.

Competencias Compartidas: Son Competencias Compartidas, de acuerdo al artículo 36 de la Ley Orgánica de Bases de la Descentralización N° 27783, las siguientes:

- a) Educación. Gestión de los servicios educativos del nivel inicial, primarios, secundarios y superior no universitaria, con criterios de interculturalidad orientados a potenciar la formación para el desarrollo.
- b) Salud pública.
- c) Promoción, gestión y regulación de actividades económicas y productivas en su ámbito y nivel, correspondientes a los sectores agricultura, pesquería,

industria, comercio, turismo, energía, hidrocarburos, minas, transportes, comunicaciones y medio ambiente.

- d) Gestión sostenible de los recursos naturales y mejoramiento de la calidad ambiental.
- e) Preservación y administración de las reservas y áreas naturales protegidas regionales.
- f) Difusión de la cultura y potenciación de todas las instituciones artísticas y culturales regionales.
- g) Competitividad regional y la promoción de empleo productivo en todos los niveles, concertando los recursos públicos y privados.
- h) Participación ciudadana, alentando la concertación entre los intereses públicos
- i) y privados en todos los niveles.
- j) Otras que se le delegue o asigne conforme a Ley.

Estructura básica: Los gobiernos regionales tienen la estructura orgánica básica siguiente:

- a) EL CONSEJO REGIONAL es el órgano normativo y fiscalizador del gobierno regional. Está integrado por los Consejeros Regionales, elegidos por sufragio directo por un periodo de cuatro (4) años. El mandato es irrenunciable, con excepción de los casos previstos en la Constitución, pero revocable conforme a Ley.
- b) LA PRESIDENCIA REGIONAL es el órgano ejecutivo del gobierno regional. El presidente es elegido por sufragio directo conjuntamente con un vicepresidente por un periodo de cuatro (4) años. El mandato es

irrenunciable, con excepción de los casos previstos en la Constitución, pero revocable conforme a Ley.

- c) EL CONSEJO DE COORDINACIÓN REGIONAL es un órgano consultivo y de coordinación del gobierno regional con las municipalidades. Está integrado por los alcaldes provinciales y por los representantes de la sociedad civil, con las funciones y atribuciones que le señala la presente Ley.

Composición y funcionamiento del Consejo de Coordinación Regional:

El Consejo de Coordinación Regional tendrá la composición y funcionamiento siguiente:

- a. Composición: El Consejo de Coordinación Regional está conformado por:
1. El Presidente Regional quien lo preside, pudiendo delegar tal función en el Vicepresidente Regional.
 2. Los Alcaldes Provinciales de la Región.
 3. Los representantes de las organizaciones de la sociedad civil.
- La proporción de los alcaldes provinciales y la sociedad civil será de 60% y 40% respectivamente. El Consejo Regional invitará a los alcaldes distritales y representantes de la sociedad civil, en las mismas proporciones de 60% y 40% establecidas para los miembros plenos. Al menos la tercera parte de los representantes de la sociedad civil deberá corresponder a instituciones de empresarios y productores.
- b. Representantes de la sociedad civil: Los representantes de la sociedad civil son elegidos democráticamente, por un período de 2 años, por los delegados legalmente acreditados de las organizaciones de nivel regional y provincial,

según corresponda, que se hayan inscrito en el registro que abrirá para tal efecto el

Atribuciones del Consejo Regional: Son atribuciones del Consejo Regional:

- a) Aprobar, modificar o derogar las normas que regulen o reglamenten los asuntos y materias de competencia y funciones del Gobierno Regional.
- b) Aprobar el Plan de Desarrollo Regional Concertado de mediano y largo plazo, concordante con el Plan Nacional de Desarrollo y buscando la articulación entre zonas urbanas y rurales, concertadas con el Consejo de Coordinación Regional.
- c) Aprobar el Plan Anual y el Presupuesto Regional Participativo, en el marco del Plan de Desarrollo Regional Concertado y de conformidad con la Ley de Gestión Presupuestaria del Estado y a las leyes anuales del Presupuesto General de la República y la Ley de Prudencia y Transparencia Fiscal.
- d) Aprobar los Estados Financieros y Presupuestarios.
- e) Aprobar su Reglamento Interno.
- f) Fijar la remuneración mensual del Presidente, y Vicepresidente y las dietas de los Consejeros.
- g) Declarar la vacancia y suspensión del Presidente, Vicepresidente y los Consejeros.
- h) Autorizar, conforme a Ley, las operaciones de crédito interno y externo incluidas en el Plan de Desarrollo Regional Concertado y solicitadas por el Presidente Regional. Las operaciones de crédito externo se sujetan a la Ley de Endeudamiento Público.

- i) Autorizar la transferencia de los bienes muebles e inmuebles de propiedad del Gobierno Regional.
- j) Aprobar la creación, venta, concesión o contratos, disolución de sus empresas y otras formas empresariales, bienes y/o activos regionales, conforme a la Constitución y la Ley.
- k) Fiscalizar la gestión y conducta pública de los funcionarios del Gobierno Regional y, dentro de ello, llevar a cabo investigaciones sobre cualquier asunto de interés público regional.
- l) Proponer ante el Congreso de la República las iniciativas legislativas en materias y asuntos de su competencia.
- m) Proponer la creación, modificación o supresión de tributos regionales o exoneraciones, conforme a la Constitución y la Ley.
- n) Aprobar el Programa de Promoción de Inversiones y Exportaciones Regionales.
- o) Aprobar el plan de competitividad regional, los acuerdos de cooperación con otros gobiernos regionales e integrar las estrategias de acciones macrorregionales.
- p) Definir la política permanente del fomento de la participación ciudadana.
- q) Aprobar el plan regional de desarrollo de capacidades humanas y el programa de desarrollo institucional.
- r) Proponer y desarrollar acciones de integración fronteriza de conformidad con los Convenios y Tratados Internacionales, en acuerdo con el Ministerio de Relaciones Exteriores.
- s) Las demás que les corresponda de acuerdo a Ley.

Presidencia Regional: La Presidencia Regional es el órgano ejecutivo del Gobierno Regional; recae en el Presidente Regional, quien es la máxima autoridad de su jurisdicción, representante legal y titular del Pliego Presupuestal del Gobierno Regional. El Presidente Regional desempeña su cargo a dedicación exclusiva, con la sola excepción de la función docente. Percibe una remuneración mensual fijada por el Consejo Regional de acuerdo a la disponibilidad presupuestal, siendo obligatoria la publicación de la norma que la aprueba y su monto. El Presidente Regional tiene las siguientes atribuciones:

- a) Dirigir y supervisar la marcha del Gobierno Regional y de sus órganos ejecutivos, administrativos y técnicos,
- b) Proponer y ejecutar el Presupuesto Participativo Regional aprobado por el Consejo Regional.
- c) Designar y cesar al Gerente General Regional y a los Gerentes Regionales, así como nombrar y cesar a los funcionarios de confianza.
- d) Dictar Decretos y Resoluciones Regionales.
- e) Dirigir la ejecución de los planes y programas del Gobierno Regional y velar por su cumplimiento.
- f) Administrar los bienes y las rentas del Gobierno Regional.
- g) Dirigir, supervisar, coordinar y administrar las actividades y servicios públicos a cargo del Gobierno Regional a través de sus Gerentes Regionales.
- h) Aprobar las normas reglamentarias de organización y funciones de las dependencias administrativas del Gobierno Regional.
- i) Convocar y presidir las sesiones del Concejo de Coordinación Regional.

- j) Suscribir convenios o contratos con la cooperación técnica internacional, con el apoyo del Consejo Nacional de la Descentralización, y de otras entidades públicas y privadas, en el marco de su competencia.
- k) Celebrar y suscribir, en representación del Gobierno Regional, contratos, convenios y acuerdos relacionados con la ejecución o concesión de obras, proyectos de inversión, prestación de servicios y demás acciones de desarrollo conforme a la Ley de la materia y sólo respecto de aquellos bienes, servicios y/o activos cuya titularidad corresponda al Gobierno Regional.
- l) Convocar y presidir las sesiones del Consejo Regional y del Consejo de Coordinación Regional.
- m) Presentar su Informe Anual al Consejo Regional.
- n) Presentar la Memoria y el Informe de los Estados Presupuestarios y Financieros del Gobierno Regional al Consejo Regional.
- o) Promulgar las Ordenanzas Regionales o hacer uso de su derecho a observarlas en el plazo de quince (15) días hábiles y ejecutar los acuerdos del Consejo Regional.
- p) Presentar al Consejo Regional: 1) El Plan de Desarrollo Regional Concertado. 2) El Plan Anual y el Presupuesto Participativo Anual. 3) El Programa de Promoción de Inversiones y Exportaciones Regionales. 4) El Programa de Competitividad Regional. 5) El Programa Regional de Desarrollo de Capacidades Humanas. 6) El Programa de Desarrollo Institucional. 7) Las propuestas de acuerdos de cooperación con otros gobiernos regionales y de estrategias de acciones macrorregionales.
- q) Proponer al Consejo las iniciativas legislativas.

- r) Proponer y celebrar los contratos de las operaciones de crédito interno y externo aprobadas por el Consejo Regional.
- s) Promover y celebrar convenios con instituciones académicas, universidades y centros de investigación públicos y privados para realizar acciones de capacitación, asistencia técnica e investigación.
- t) Promover y participar en eventos de integración y coordinación macrorregionales.
- u) Proponer, ejecutar las estrategias y políticas para el fomento de la participación ciudadana.
- v) Asistir a las sesiones del Consejo Regional cuando lo considere necesario o cuando éste lo invita, con derecho a voz.
- w) Las demás que le señale la Ley.

Gerencias Regionales:

Las funciones administrativas del Gobierno Regional se desarrollan por las Gerencias Regionales a cargo de los Gerentes Regionales. Los Gerentes Regionales son responsables legal y administrativamente por los actos que ejecutan en el ejercicio de sus funciones y por los que suscriben junto con el Presidente Regional. El Gerente General Regional es responsable administrativo del Gobierno Regional. El Gerente General Regional y los Gerentes Regionales son nombrados por el Presidente Regional. El Gerente General Regional coordina la acción de los diferentes Gerentes Regionales. Los Gerentes Regionales sesionan bajo la presidencia del Presidente Regional. El Gerente General Regional y los Gerentes Regionales son responsables de los acuerdos que adopten y, en cuanto corresponda, de su ejecución. Se constituirán las Gerencias Regionales de: 1)

Desarrollo Económico; 2) Desarrollo Social; 3) Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial; 4) Infraestructura; 5) Recursos naturales y gestión del medio ambiente.

Funciones específicas sectoriales de las gerencias regionales: Le corresponden a las Gerencias Regionales las funciones que se señalan a continuación, además de las establecidas expresamente por Ley:

- 1) Gerencia de Desarrollo Económico. - Le corresponde ejercer las funciones específicas regionales en los sectores industria, comercio, turismo, artesanía, pesquería, minería, energía e hidrocarburos y agricultura.
- 2) Gerencia de Desarrollo Social. - Le corresponde ejercer las funciones específicas regionales de educación, cultura, ciencia y tecnología, recreación, deportes, salud, vivienda, trabajo, promoción del empleo, pequeña y microempresa, población, saneamiento, desarrollo social e igualdad de oportunidades.
- 3) Gerencia de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. - Le corresponde ejercer las funciones específicas sectoriales en materia de planificación estratégica prospectiva, inversiones, presupuesto, tributación y ordenamiento territorial, administración y adjudicación de terrenos de propiedad del Estado.
- 4) Gerencia de Recursos Naturales y Gestión del Medio Ambiente. - Le corresponde atender las funciones específicas sectoriales en materia de áreas protegidas, medio ambiente y defensa civil.

- 5) Gerencia de Infraestructura. - Le corresponde ejercer las funciones específicas sectoriales en materia de vialidad, transportes, comunicaciones, telecomunicaciones y construcción y demás funciones establecidas por Ley.

Gestión regional:

La gestión de Gobierno Regional se rige por el Plan de Desarrollo Regional Concertado de mediano y largo plazo, así como el Plan Anual y el Presupuesto Participativo Regional, aprobados de conformidad con políticas nacionales y en cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente. Los gobiernos regionales promueven y apoyan las iniciativas de conectividad e intercambio de información y experiencias de gobierno valiosas para la gestión, entre los gobiernos regionales y entre éstos y el gobierno nacional y gobiernos locales, haciendo uso de las herramientas tecnológicas disponibles.

Administración, dirección y supervisión:

La administración regional se ejerce bajo un sistema gerencial y se sustenta en la planificación estratégica, organización, dirección, ejecución, evaluación y control, dentro del marco de las normas emitidas por los sistemas administrativos nacionales. La dirección del Gobierno Regional está a cargo de la Presidencia Regional y las funciones ejecutivas y administrativas corresponden al Gerente General Regional y los Gerentes Regionales, según lo establecido en la presente Ley Orgánica y el Reglamento de Organización y Funciones aprobado por el Consejo Regional. La supervisión de los actos de administración o administrativos que ejecuten los gobiernos regionales conforme a los sistemas administrativos

nacionales a cargo del gobierno nacional, se regula por las disposiciones legales del sistema correspondiente.

Promoción de la inversión privada en proyectos y servicios:

Los gobiernos regionales crearán mecanismos para promover la inversión privada nacional y extranjera dirigidos a lograr el crecimiento económico regional conforme a ley. En el marco de sus competencias, otorgan concesiones y celebran cualquier otra modalidad contractual, siempre que se contribuya al desarrollo sostenible local y regional, se asegure una mayor eficiencia social y se garantice el cumplimiento de las normas legales establecidas.

Las concesiones y otras modalidades contractuales se sujetan a las condiciones estipuladas en los respectivos contratos celebrados y suscritos conforme a Ley.

Para cumplir con las funciones establecidas en los párrafos precedentes los Gobiernos Regionales están facultados para solicitar asesoría técnica y financiera especializada.

La regulación de los mercados de servicios públicos corresponde al Gobierno Nacional a través de los organismos reguladores, en concordancia con la Constitución, en cuanto a la capacidad de los gobiernos regionales para regular los servicios de su responsabilidad.

Contrataciones y adquisiciones regionales: Las contrataciones y adquisiciones que realizan los gobiernos regionales se sujetan a la Ley de la materia, promoviendo la actividad empresarial regional.

Concordancia de políticas sectoriales y funciones generales:

- a) Concordancia de políticas y funciones del Gobierno Regional y políticas sectoriales Es competencia exclusiva del Gobierno Nacional definir, dirigir, normar y gestionar las políticas nacionales y sectoriales, las cuales se formulan considerando los intereses generales del Estado y la diversidad de las realidades regionales, concordando el carácter unitario y descentralizado del gobierno de la República. Se ejerce con criterios de orden técnico-normativo y de la forma que establece la Ley. Los Gobiernos Regionales definen, norman, dirigen y gestionan sus políticas regionales y ejercen sus funciones generales y específicas en concordancia con las políticas nacionales y sectoriales. Corresponde al Gobierno Nacional determinar la jerarquización de los activos, empresas y proyectos por su alcance nacional, regional o local, la que se aprobará mediante Decreto Supremo con el voto aprobatorio del Consejo de Ministros, previa opinión técnica del Consejo Nacional de Descentralización. Un Gobierno Regional o una Junta de Coordinación Interregional pueden administrar activos, empresas y proyectos de alcance nacional, si poseen capacidades acreditadas para ello y con arreglo a convenios específicos acordados con el Gobierno Nacional.
- b) Funciones Generales: Las siguientes funciones de los Gobiernos Regionales se ejercerán con sujeción al ordenamiento jurídico establecido por la Constitución, la Ley de Bases de la Descentralización y demás leyes de la República:
 - 1) Función normativa y reguladora. - Elaborando y aprobando normas de alcance regional y regulando los servicios de su competencia.

- 2) Función de planeamiento. - Diseñando políticas, prioridades, estrategias, programas y proyectos que promuevan el desarrollo regional de manera concertada y participativa, conforme a la Ley de Bases de la Descentralización y a la presente Ley.
- 3) Función administrativa y ejecutora. - Organizando, dirigiendo y ejecutando los recursos financieros, bienes, activos y capacidades humanas, necesarios para la gestión regional, con arreglo a los sistemas administrativos nacionales.
- 4) Función de promoción de las inversiones. - Incentivando y apoyando las actividades del sector privado nacional y extranjero, orientada a impulsar el desarrollo de los recursos regionales y creando los instrumentos necesarios para tal fin.
- 5) Función de supervisión, evaluación y control. - Fiscalizando la gestión administrativa regional, el cumplimiento de las normas, los planes regionales y la calidad de los servicios, fomentando la participación de la sociedad civil.

2.3 Marco Conceptual de la Investigación

2.3.1 Conceptos de Inversión Pública

2.3.1.1 Infraestructura Pública

Para Vassallo e Izquierdo (2015):

Si bien es cierto que las inversiones en infraestructura de transporte no garantizan por sí mismas el desarrollo económico y regional, no es menos cierto que son necesarias para que aquél tenga lugar. La infraestructura es también un importante instrumento de cohesión

económica y social, de vertebración del territorio, integración espacial y mejora de la accesibilidad. Por otra parte, es necesaria para poder absorber no sólo el tráfico actual de personas y mercancías, sino también el fuerte crecimiento del tráfico, consecuencia de los procesos de liberalización de los mercados y de la globalización de la economía.

Del mismo modo, el efecto de “arrastre” que puede ejercer sobre la economía nacional, a través del efecto multiplicador, convierte a la infraestructura en instrumento de política anti cíclica durante épocas de crisis, de gran utilidad para acelerar el proceso de relanzamiento de la economía. Por consiguiente, no es extraño que en este escenario –en el que la infraestructura está jugando un gran protagonismo y en el que, además, son patentes los problemas presupuestarios de las administraciones públicas– se haya reavivado el antiguo debate sobre los efectos de la inversión pública en la economía, enmarcándolo en el contexto del crecimiento económico sostenible, la competitividad y el empleo. En este sentido, es interesante hacer referencia a la experiencia y resultados alcanzados en la Unión Europea a este respecto, y al impulso que se está dando al desarrollo de la Red Transeuropea de Transporte como elemento necesario para la convergencia e integración de los Estados miembros y el pleno funcionamiento del mercado interior.

Desde 1999, tras la entrada en vigor de la Unión Monetaria, la política de infraestructura se ha convertido en una de las pocas políticas estructurales que están aplicando los gobiernos de los Estados miembros de la Unión Europea para alcanzar sus objetivos de desarrollo económico sostenible y de pleno empleo. Aunque es cierto que las restricciones

presupuestarias que implica el cumplimiento de los criterios de convergencia han exigido la instauración de nuevos instrumentos y sistemas de gestión y financiación de infraestructura, basados en la participación privada o en el aplazamiento de los pagos del sector público.

En este tema, es interesante hacer referencia a la Comunicación de la Comisión de la Unión Europea. “La inversión pública en la estrategia económica”, que pone de relieve las importantes repercusiones que la inversión pública en infraestructura tiene para mantener la competitividad de la economía comunitaria, a pesar de que es una de las primeras partidas presupuestarias que sufre recortes considerables en períodos de austeridad económica o cuando la coyuntura de un país así lo exige.

El nuevo modelo económico adoptado por la Unión Europea, basado en la estabilidad económica, ha convertido a la infraestructura en un importante instrumento de política económica de los Estados miembros ya que ésta desencadena importantes efectos económicos, los cuales contribuyen al crecimiento sostenido de la economía y, en momentos de crisis, pueden actuar como elementos de estabilización anti cíclica.

Este enfoque fue reafirmado por la Unión Europea en otra comunicación de la Comisión, titulado “Iniciativa Europea de Crecimiento: invertir en redes y conocimiento para estimular el crecimiento y el empleo”, cuyo objetivo es impulsar la inversión, tanto pública como privada, en áreas que refuercen las reformas estructurales en marcha, estimulen el crecimiento y generen empleo. Entre las actuaciones propuestas figuran las redes de transporte –en concreto, los proyectos prioritarios de la Red Transeuropea de Transporte – que requieren una

fuerte inversión, por lo que la Comisión ha instado al Banco Europeo de Inversiones (BEI) y a los Estados miembros a la instauración de nuevos instrumentos financieros que respalden dicha iniciativa. Aunque los resultados de los estudios realizados para determinar los efectos que el gasto público, en general, y las inversiones públicas, en particular, pueden provocar en la economía difieran entre sí –ya que dependen del grado de desarrollo y de las circunstancias que concurren en cada país– todos admiten la existencia de una relación entre infraestructura de transporte y desarrollo económico. Para estudiar la relación existente entre infraestructura y actividad económica es conveniente distinguir los impactos económicos originados en la fase de construcción de los que van surgiendo durante la fase de utilización de la infraestructura. Mientras los primeros están asociados al corto plazo y tienen un carácter eminentemente coyuntural, los segundos hacen referencia al largo plazo y son permanentes.

La infraestructura es conjunto de elementos que hacen que una organización o actividad funcionen correctamente. Una infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para que una organización pueda funcionar o bien para que una actividad se desarrolle efectivamente.

Para el Marxismo: La infraestructura es la base material en la que se basa la sociedad y juegan las fuerzas y las relaciones de producción. Por otro lado, la infraestructura es la base material de una sociedad y la que determinará la estructura social, el desarrollo y el cambio social de la

misma, incluyéndose en estos niveles las fuerzas productivas y las relaciones de producción que en la misma se dan. Debemos decir, entonces, que este es un concepto fundamental para el marxismo, la corriente propuesta por el filósofo alemán Karl Marx. Para Marx, la infraestructura es la base material en la que se asienta una sociedad y que incluye como dijimos a las fuerzas y a las relaciones de producción. Desde la misma se sostiene la estructura social y arriba de ella se encuentra la llamada superestructura que es en donde se desarrolla cultura y la ideología de una sociedad.

La teoría marxista le otorga a la infraestructura una gran valía porque la considera un elemento componente y sustancial que sostendrá tanto el desarrollo como el cambio social. También, Marx, propone que cualquier cambio que se introduzca en la infraestructura producirá un correlato en la superestructura. Para Marx, las ideologías y los movimientos culturales no son independientes de ninguna manera, sino que van de la mano de la infraestructura vigente con lo cual cualquier cambio en este nivel modificará la superestructura inevitablemente.

De la Infraestructura depende lo que se conoce como superestructura, que es el conjunto de elementos de la vida social, entre ellos: la religión, la ciencia, la moral, el arte, el derecho, la filosofía y las instituciones políticas y jurídicas.

La infraestructura que presente una sociedad determinada despliega un rol fundamental en lo que respecta al desarrollo y cambio social de la misma, porque cuando cambia la infraestructura, indefectiblemente, cambia la sociedad en su conjunto, las relaciones de

poder, las instituciones y obviamente también los elementos de la superestructura.

Una infraestructura también es importante, porque como mencionamos, a la misma, la componen los medios de producción, tanto los recursos naturales como los medios técnicos y las fuerzas de trabajo, los cuales unidos conforman las fuerzas productivas. Rama de la construcción que se dedica al diseño y construcción de diversos edificios. En tanto, otro de los usos del término infraestructura es para designar a aquella parte de la construcción que se encuentra bajo el nivel del suelo.

Otra de las referencias que presenta la palabra habla del conjunto de estructuras de ingeniería e instalaciones, generalmente de larga vida útil, que constituyen la base sobre la cual se produce la prestación de servicios que se consideran necesarios para el desarrollo de fines productivos, personales, políticos y sociales.

La infraestructura urbana es aquel trabajo llevado a cabo por la actividad humana y que fuera dirigido por profesionales de la Arquitectura, Urbanistas e Ingeniería civil, que servirá de soporte para el desarrollo de otras actividades, siendo su funcionamiento muy necesario para la organización de la ciudad en cuestión.

Así nos podremos encontrar con diversas ramas de la infraestructura dentro de la infraestructura urbana de una ciudad. La de transporte es aquella encargada del tendido y optimización de las redes y vías de transporte terrestre, marítimo y aéreo de una ciudad, tal es el caso de rutas, caminos, aeropuertos, cabales, puertos, entre los más comunes.

Por su parte, la infraestructura de energía, tiene como propósitos el aprovisionamiento de calor, combustibles y electricidad a los hogares, comercios e industrias de una comunidad.

La infraestructura hidráulica es la que vincula a las redes de agua potable para consumo humano, los sistemas de cloacas y las redes de reciclaje de agua.

Una infraestructura que ha tomado protagonismo en los últimos años a raíz del fabuloso crecimiento de las nuevas tecnologías es la de telecomunicaciones, que incluye no solamente la telefonía fija que nos viene acompañando hace tiempo ya sino también a la telefonía móvil, internet y la tevé por cable.

La infraestructura en este sentido está en todas aquellas tareas de construcción que implican el desempeño de os seres humanos, en casas, edificios de departamentos, hospitales, edificios públicos, instituciones educativas, construcciones comerciales y parques públicos, entre otros.

El Modelo de Asociación Público Privado (APP) y las Inversiones Públicas.

Dentro del término “Asociación Público Privada” se concentran una serie de estructuras y conceptos que implican colaboración entre los sectores estatal y privado, tanto en la concepción y establecimiento de los proyectos de infraestructura y equipamientos públicos, como en el reparto de riesgos y responsabilidades por parte del Estado y los particulares.

La particularidad de estos mecanismos de financiamiento, radica en que éstos, no son únicamente una alternativa a las restricciones presupuestarias de los gobiernos, sino que funcionan como un mecanismo para acrecentar la competitividad y calidad y nivel de los servicios que son responsabilidad del Estado.

En Perú, el Artículo 3º del Decreto Legislativo N° 1012. Que aprueba la Ley Marco de Asociaciones Público Privadas en Perú señala que las APP "...son modalidades de participación de la inversión privada en las que se incorpora experiencia, conocimientos, equipos, tecnología, se distribuyen riesgos y recursos, preferentemente privados, con el objeto de crear, desarrollar, mejorar, operar o mantener infraestructurapública o proveer servicios públicos".

Para un mejor entendimiento de estas modalidades de financiamiento, se presentan las siguientes definiciones de APP: "... son un concepto que engloba una diversidad de esquemas de inversión donde participan los sectores público y privado, desde las concesiones que se otorgan a particulares hasta los proyectos de infraestructura productiva de largo plazo. Su realización implica la celebración de un contrato de servicios de largo plazo entre una dependencia o entidad y un inversionista proveedor" (Secretaría de Hacienda de México, 2009): "...son iniciativas de colaboración voluntaria entre diversos actores del sector público (Estado) y del sector privado (no estatal), en las que las partes acuerdan trabajar juntas para lograr un propósito común o emprender tareas específicas.

Las asociaciones pueden tener diferentes objetivos, como hacer avanzar una causa, aplicar normas o códigos de conducta o intercambiar y coordinar recursos y conocimientos técnicos. Pueden consistir en la realización de una actividad específica o convertirse en un conjunto de acciones o incluso en una alianza duradera contribuyendo a alcanzar el consenso y la responsabilización de cada organización participante y las partes interesadas. Aunque pueden ser de diversos tipos, dichas asociaciones por lo general se establecen como estructuras de cooperación en las que se comparten responsabilidades, así como también conocimientos técnicos, recursos y otras ventajas” (Organización Internacional del Trabajo, 2008:1): "Las Colaboraciones Público-Privadas suponen un cambio en las relaciones entre Administraciones Públicas y entidades privadas para la financiación y gestión de infraestructuras y servicios públicos. Estas operaciones requieren un tratamiento contable ad hoc que se ajuste a sus características específicas y muestre en la información financiera de entidades públicas y operadores privados, los activos, pasivos, derechos y obligaciones que se generan” (Basilio, 2006: 199): "...pueden definirse como acuerdos de cooperación entre entidades públicas y privadas conforme a los cuales, a través de diferentes técnicas, modalidades, alcances y plazos, tienen por objeto cometer al sector privado, el diseño, construcción, ampliación, mantenimiento, refacción, gestión y/o financiación de infraestructuras públicas y/o servicios de interés público (en sentido amplio), transfiriéndole riesgos y responsabilidades a su respecto, y reteniendo invariablemente la Administración, las potestades de control y regulación de la actividad de

los agentes privados en tales casos” (Corporación Andina de Fomento, p. 14): "Los proyectos estructurados bajo esquemas de APP han venido siendo para los gobiernos una alternativa eficiente para disponer de infraestructura y servicios públicos. Estos esquemas surgieron ante la escasez de recursos fiscales y la consecuente disminución en el gasto de inversión por parte de los gobiernos. Estos proyectos implican una relación contractual de largo plazo entre el sector público y el sector privado en la cual hay una distribución de riesgos bajo el principio de asignar el riesgo al mejor capacitado en administrarlo y controlarlo” (Vieitez, 2007, 6): "...es una asociación entre el sector público y el sector privado conformada con la finalidad de ejecutar una obra u operar un servicio, compartiendo y distribuyendo los riesgos de manera de reducir los costos y obtener recursos para el financiamiento del proyecto, y capacidad de gestión y gerenciamiento en emprendimientos de largo plazo.

La empresa lleva adelante diversas etapas del ciclo de un proyecto de infraestructura con financiamiento privado, a cambio de pagos por parte de los usuarios o el Estado a lo largo del contrato” (Barbero, 2006:6): "...son un medio de utilización de financiación y técnicas privadas para la ejecución de proyectos tradicionalmente realizados por el sector público. Estos incluyen proyectos intensivos en el uso de capital tales como colegios, hospitales, carreteras y equipamientos de agua. En lugar de que sea una entidad pública quien desarrolle activos fijos y posteriormente detente su propiedad, los gestione y regule, las APPs generalmente implican que el sector privado sea su responsable y

los gestione y la Administración Pública ‘adquiera’ el servicio al contratista durante un período de tiempo determinado.” (Basilio, 2004:21).

Del análisis de las diversas definiciones presentadas anteriormente, se pueden identificar las principales características del Modelo de Asociación Público Privada, que a continuación se presentan: A través de contratos, el sector privado y el Estado, establecen asociaciones en los que ambos desempeñan funciones complementarias. Tales contratos tienen una duración forzosa de largo plazo. Su principal finalidad, es la de crear infraestructura, misma que queda en manos del Gobierno al momento de concluir con el contrato. Cada una de las partes, desarrolla las tareas en las que dispone una ventaja comparativa. De esta forma, se reúne experiencia, conocimientos, tecnología, y se distribuyen riesgos y recursos. En consecuencia podemos definir a los Modelos de Asociación Público Privados (APP - PFI - PPP) como proyectos que vinculan al sector público y el privado bajo las formas de asociación en el largo plazo, en las que se incorporan técnicas, se distribuyen riesgos, objetivos y recursos entre particulares y Gobierno, con el propósito de permitir al Estado la prestación de servicios públicos con altos niveles de calidad, valiéndose de la iniciativa, la capacidad económica y la experiencia del sector privado en la creación de infraestructura y en la prestación de servicios de apoyo con altos niveles de especialización. De esta manera, el esquema de APP permite al Estado concentrar sus esfuerzos en la tarea medular de brindar servicios públicos con calidad y cobertura crecientes, optimizando recursos, y prestar los servicios de apoyo necesarios, con los niveles requeridos de calidad. En

este punto, cabe señalar que no existe un listado concreto o ideal de los objetivos que se lograrán al establecer una APP, ya que tales designios dependen, - en gran medida -, de los propósitos perseguidos por la Entidad o dependencia 'asociada' y del tipo de proyecto sobre el que se trabaje.

Ahora bien, la diferencia que existe entre las Asociaciones Público Privadas, con respecto a los esquemas tradicionales de financiamiento, -entiéndase, "Las Obras Públicas", radica en que en éstas últimas se refieren meramente a contratos de obra pública, mientras que el esquema Público Privado "se refiere a diversos tipos de contrato, siendo : administración, arrendamiento (puro y financiero), servicios, joint ventures (empresas mixtas), concesiones de infraestructura, esquema buildlease-transfer (construir, arrendar y transferir), esquema build-operate-transfer (Construir, operar y transferir), esquema build-ownoperate-transfer (construir, ser dueño, operar y transferir), y por último, a la privatización" (Treviño, 2010:271). Ello significa que, en un esquema de APP, el esfuerzo financiero lo hace el Gobierno en el largo plazo, y en el esquema tradicional, el compromiso de recursos lo adquiere la Administración Pública en el corto plazo.

2.3.1.2 Ciclo de los Proyectos de Inversión Pública

Para Flores (2015):

El Sistema Nacional de Inversión Pública, SNIP, es un sistema administrativo del estado que a través de un conjunto de principios, métodos, procedimientos y normas técnicas certifica la calidad de los Proyectos de Inversión Pública (PIP). Con ello se busca: 1) Eficiencia que es la utilización

de recursos de inversión; 2) Sostenibilidad, que es la mejora de la calidad o ampliación de la provisión de los servicios públicos intervenidos por los proyectos; 3) mayor impacto socio-económico; es decir, un mayor bienestar para la población.

La Inversión Pública debe estar orientada a mejorar la capacidad prestadora de servicios públicos del Estado de forma que éstos se brinden a los ciudadanos de manera oportuna y eficaz. La mejora de la calidad de la inversión debe orientarse a lograr que cada nuevo sol (S/.) invertido produzca el mayor bienestar social. Esto se consigue con proyectos sostenibles, que operen y brinden servicios a la comunidad ininterrumpidamente. Hay diferentes actores en el SNIP y cada uno de ellos es responsable de cumplir determinadas funciones a lo largo de la preparación, evaluación ex ante, priorización, ejecución y evaluación ex post de un proyecto. Las disposiciones del SNIP se aplican a más de 1980 Unidades Formuladoras (UF) y más de 920 Oficinas de Programación e Inversiones (OPI) de alrededor de 850 entidades sujetas al sistema entre Ministerios, Institutos, Escuelas Nacionales, Universidades Nacionales, Empresas de FONAFE, Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales, Empresas de Tratamiento Empresarial, etc.

Los Proyectos de Inversión Pública (PIP), son intervenciones limitadas en el tiempo con el fin de crear, ampliar, mejorar o recuperar la capacidad productora o de provisión de bienes o servicios de una Entidad. El SNIP establece que todo PIP debe seguir el Ciclo de Proyecto que comprende las fases de Preinversión, Inversión y Postinversión. El SNIP es un sistema

administrativo y no una institución (MEF) como habitualmente se señala, no obstante, ello, se han tejido una serie de mitos relacionados a su funcionamiento. Como todo sistema, se compone de un conjunto de actores, reglas y procesos que actuando de manera interrelacionada persiguen un objetivo común. En el marco de la política de Modernización y Descentralización del Estado, el SNIP ha sido descentralizado, por tanto, los Sectores, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales pueden declarar viables los proyectos de su competencia. Sólo los proyectos con endeudamiento o que requieran el aval o garantía del Estado son evaluados por el MEF en consideración a su implicancia en la disciplina macroeconómica y fiscal.

Según Andrade (2015):

Los proyectos de inversión pública se sujetan a las siguientes fases:

1) Preinversión, la cual comprende la elaboración del perfil, del estudio de prefactibilidad y del estudio de factibilidad. 2) Inversión, que comprende la elaboración del expediente técnico detallado y la ejecución del proyecto. 3) Postinversión: Comprende los procesos de control y evaluación ex post.

El Sistema Nacional de Inversión Pública opera durante la fase de Preinversión a través del Banco de Proyectos y durante la fase de Inversión a través del Sistema Operativo de Seguimiento y Monitoreo. La elaboración del perfil es obligatoria. Las evaluaciones de prefactibilidad y factibilidad pueden no ser requeridas dependiendo de las características del proyecto de inversión pública.

El Banco de Proyectos contiene el registro de todos los Proyectos de Inversión Pública para los que se haya elaborado perfil, estudio de

prefactibilidad o estudio de factibilidad y contempla los mecanismos de calificación requeridos en la fase de Preinversión. Existen Bancos de Proyectos en cada Sector y un Banco consolidado en la Oficina de Inversiones del Ministerio de Economía y Finanzas que agrupa a los Bancos Sectoriales. Cada Sector implementará y mantendrá actualizado a través de un sistema de registro un Banco Sectorial de Proyectos. Los procedimientos del sistema de registro y de la calificación de los proyectos se rigen por lo dispuesto en las Directivas que para tal fin emite la Oficina de Inversiones del Ministerio de Economía y Finanzas, órgano encargado del Banco Consolidado de Proyectos.

Según Andrade (2015):

El Ministerio de Economía y Finanzas a través de su Dirección General de Programación Multianual del Sector Público, emite las directivas que regulan las Fases y Etapas del Ciclo del Proyecto, las funciones y atribuciones de los órganos del Sistema Nacional de Inversión Pública, la Programación Multianual de la Inversión Pública y el funcionamiento del Banco de Proyectos. Corresponde a esta Dirección General realizar el seguimiento de la inversión pública y de los Proyectos de Inversión Pública y declarar la viabilidad de los Proyectos de Inversión Pública cuya fuente de financiamiento sea operaciones de endeudamiento u otra que conlleve el aval o garantía del Estado, pudiendo delegar, total o parcialmente, esta atribución a los Sectores del Gobierno Nacional, Gobiernos Regionales o Gobiernos Locales, según corresponda. Asimismo, esta Dirección General promueve la generación de capacidades en los

diferentes niveles de gobierno para la formulación y evaluación de los Proyectos de Inversión Pública y la Programación Multianual de la Inversión Pública. Esta atribución incluye la facultad de acordar con entidades especializadas la evaluación de los Proyectos de Inversión Pública, inscritas en el Registro de Especialistas en Proyectos de Inversión Pública (REPIP).

En la mirada de Andrade (2015):

La Oficina de Inversiones, la Dirección Nacional del Presupuesto Público y el Fondo Nacional de Financiamiento de la Actividad Empresarial del Estado coordinarán sus normas y directivas para el correcto funcionamiento del Sistema Nacional de Inversión Pública, a fin de optimizar la asignación de recursos a proyectos de inversión pública. El ministro o la máxima autoridad ejecutiva en cada Sector, el Presidente Regional o el Alcalde, según corresponda, constituyen el Órgano Resolutivo.

En concordancia con la normatividad presupuestal vigente, le corresponde autorizar la Fase de Inversión y es el principal responsable por el cumplimiento de la presente Ley, su reglamento y las normas que a su amparo se expidan. Cada Sector y nivel de gobierno elabora Programas Multianuales de Proyectos de Inversión Pública, los mismos que se desarrollan en el marco de sus correspondientes Planes Estratégicos de Desarrollo Sectorial y Planes de Desarrollo Concertado por nivel de gobierno y de carácter multianual.

La observancia del Ciclo del Proyecto es obligatoria. El Órgano Resolutivo de cada Sector autorizará la priorización de los Proyectos de Inversión Pública. El Ministerio de Economía y Finanzas a través de la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público señala las atribuciones y responsabilidades de las Oficinas de Programación e Inversiones, o las que hagan sus veces, que sean necesarias para el mejor cumplimiento

En la óptica de Flores (2015):

Las Oficinas de Programación e Inversiones, o la que haga sus veces, de cada Sector, son las instancias facultadas para evaluar y declarar la viabilidad de los Proyectos de Inversión Pública. Esta atribución puede ser delegada, por el Órgano Resolutivo, a las entidades y empresas adscritas a su Sector.

Asimismo, pueden acordar con las entidades registradas en el REPIP, la evaluación de los Proyectos de Inversión Pública bajo la responsabilidad funcional de su Sector. Las Oficinas de Programación e Inversiones, o la que haga sus veces, de los gobiernos regionales y locales, son las instancias facultadas para evaluar y declarar la viabilidad de los Proyectos de Inversión Pública.

Esta atribución puede ser delegada, por el Órgano Resolutivo, a las entidades y empresas adscritas a su gobierno regional o local. Asimismo, pueden acordar con las entidades registradas en el REPIP, la evaluación de sus Proyecto de Inversión Pública. Los Proyectos de Inversión Pública de

los gobiernos regionales y locales deben enmarcarse en las competencias propias de su nivel de gobierno, establecidas por ley. Las empresas de servicios públicos de propiedad o bajo administración de más de un gobierno regional o local, son las instancias facultadas para evaluar y declarar la viabilidad de los Proyectos de Inversión Pública que formulen, con las mismas atribuciones y requisitos señalados en el presente artículo.

El Responsable de la Oficina de Programación e Inversiones, o el que haga sus veces, es responsable por el cumplimiento de las normas técnicas, metodologías y procedimientos establecidos en las normas reglamentarias y complementarias del Sistema Nacional de Inversión Pública. Asimismo, las Oficinas de Programación e Inversiones proponen al Órgano Resolutivo la priorización de los Proyectos de Inversión Pública que se encuentren en la fase de Inversión y en segundo lugar a los que se encuentren en la fase de Preinversión, respetando la observancia del Ciclo del Proyecto. Las Oficinas de Programación e Inversiones, o la que haga sus veces, mantienen relación técnico-funcional con la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público del Ministerio de Economía y Finanzas. El responsable de las Oficinas de Programación e Inversiones, o la que haga sus veces, deberá tener el perfil profesional establecido por el Sistema Nacional de Inversión Pública, como requisito previo a su designación, y mantiene una vinculación de dependencia funcional con el Ministerio Economía y Finanzas, en su condición de ente técnico rector del Sistema, a través de la Dirección General de Programación Multianual del Sector Público, sujetándose a sus lineamientos y disposiciones.

Analizando a Alvarado (2015);

En febrero de 2012, la ejecución de la inversión pública aumentó en 40.7% respecto al mismo periodo de 2011, alcanzado al mismo tiempo un máximo histórico (14.4% más que el anterior registro, de febrero de 2010). Esta ejecución se explica por el desempeño de los Gobiernos Regionales (31% más), y Locales (278% más), pese a que la ejecución del Gobierno Nacional cayó 38%. Las entidades que tuvieron ejecución histórica en febrero fueron MINSA y los Gobiernos Regionales de Amazonas, Ancash, Arequipa, Ayacucho, Cusco, Huánuco, Pasco, Piura y Tumbes. Asimismo, tuvieron ejecución histórica en febrero el conjunto de municipalidades de los departamentos de Apurímac, Arequipa, Cajamarca, Cusco, Huancavelica, Huánuco, Ica, La Libertad, Loreto, Madre de Dios, Piura, Puno, San Martín, Tumbes y Ucayali.

2.3.1.3 Programa de Inversiones

El programa de inversión surge como una propuesta de solución integral a un problema central vinculado a uno o más subprogramas, dentro de un proceso de planificación territorial, intrasectorial y/o intersectorial; permite la articulación de un conjunto de proyectos alrededor de un objetivo de desarrollo social, económico, ambiental u otro.

El Programa de inversión puede incluir Proyectos de Inversión Pública (PIP) en proceso de evaluación o con declaratoria de viabilidad anterior a la conformación del Programa, justificando su conexión y pertinencia con los medios fundamentales identificados en el marco del estudio del Programa.

Como ejemplo presentamos un Programa de Inversiones, vinculado un Circuito Turístico en el Perú. Toda actividad económica debe tener impactos en la economía, en el empleo, en el sector empresarial, en el medio ambiente y en la población a fin que ésta sea sostenible. Para ello tenemos que implementar indicadores de la actividad económica en:

- Producción territorial
- Incremento del empleo
- Competitividad empresarial
- Sostenibilidad de los recursos turístico

Para este fin de debe considerarse los siguientes ejes:

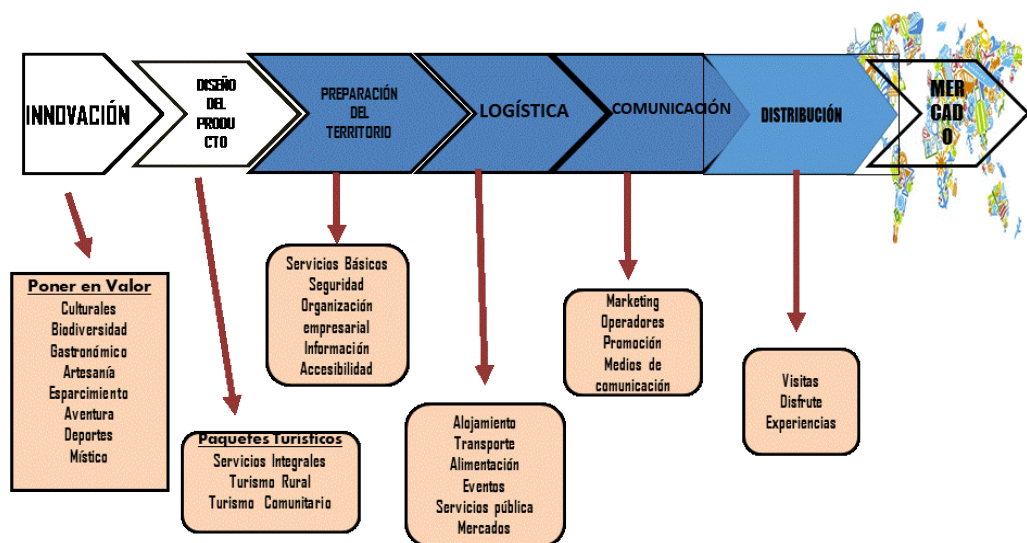
Infraestructura, Servicios e Imagen Urbana. Es fundamental la inversión en obra pública de apoyo directo a la actividad turística en proyectos de creación, rehabilitación y mejoramiento de la Imagen Urbana conlleva necesariamente atender aspectos de infraestructura básica y servicios (recuperación de espacios, mejoramiento de accesos a la localidad, cambio de pisos y banquetas, regeneración de fachadas, renovación de plazas cívicas, otros)

Equipamiento Turístico. Poner en valor turístico los sitios turísticos, así como crear un paquete de servicios turísticos de interés de los visitantes (áreas naturales, paseos de río, señalamientos, módulos de información, módulos de servicios, módulos de observación, miradores, paradores, unidades de alojamiento, módulos comerciales, etc.)

Creación, Mejoramiento y Rehabilitación de Sitios de Interés Turístico. Potencializar las ventajas turísticas del corredor turístico tales como sitios culturales: (iglesias, exconventos, museos de sitio, galerías, centros de exposiciones, mercados de artesanías, otros) accesos, miradores, estaciones de observación, lo que contribuye a elevar su atractividad y deseo de visita.

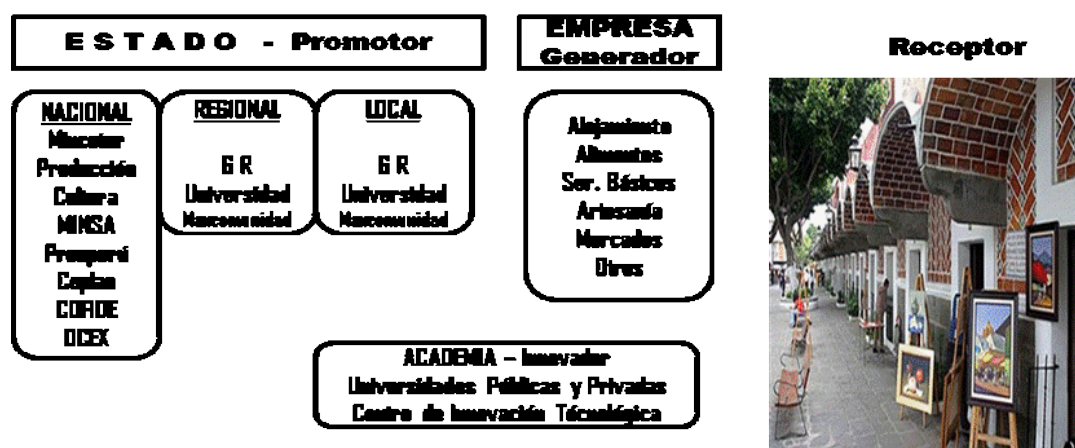
Creación, Desarrollo e Innovación de Productos Turísticos. Es un tema fundamental para la diversificación y diferenciación de los corredores, personalizar a cada una de ellas, diversificar productos turísticos más especializadas, en función de los mercados objetivo.

Un objetivo más específico es precisamente generar una nueva corriente de negocios, que podrían ser impulsados por asociaciones de comuneros y ejidatarios, creando una oferta complementaria de hospedaje y de alimentos y bebidas, pero sobre todo de nuevas actividades recreacionales y deportivas que solo pueden darse en determinados espacios naturales como; bosques, montañas, lagos, lagunas, peñas, etc.



Será importante también articular esfuerzos entre las entidades públicas de los diversos niveles de gobierno, entre el sector público y privado; así como la población, a fin de cada uno de los actores en el marco de su competencia e interés participen en una propuesta de desarrollo integral debidamente planificada y articulada a fin de hacer un seguimiento al cumplimiento de metas y objetivos de desarrollo; teniendo siempre como Fin, la mejora de calidad de vida de la población.

ACTORES DEL TURISMO



2.3.1.4 Evaluación de la Inversión Pública

Según lo señala el Ministerio de Economía y Finanzas (2012) en su libro Pautas Generales para la Evaluación Ex Post de Proyectos de Inversión Pública:

Una evaluación en general, es la recolección y análisis sistemático de evidencias con el propósito de mejorar el entendimiento del objetivo evaluado, así como tener la capacidad de emitir opiniones respecto al mismo.

En el contexto del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP), la evaluación ex post se define como una evaluación objetiva y sistemática sobre un proyecto cuya fase de inversión ha concluido o está en la fase de post

inversión. El objetivo es determinar la pertinencia, eficiencia, efectividad, impacto y la sostenibilidad a la luz de los objetivos específicos que se plantearon en la preinversión. Una evaluación ex post debe proveer información útil y verosímil. Es una herramienta de aprendizaje y de gerencia para mejorar los procesos de análisis, planificación y ejecución de proyectos, así como la toma de decisiones.

La evaluación ex post tiene dos objetivos principales: i) Retroalimentación a través de las lecciones y recomendaciones para mejorar la administración y desempeño de la inversión pública, para el mismo proyecto evaluado, proyectos similares y políticas del sector; ii) Transparencia del proceso y los resultados de la inversión pública. A través de la evaluación de los éxitos y fracasos, se genera valiosa información la cual puede retroalimentar y ayudar a mejorar la inversión pública. En tanto se disponga del mayor número de experiencias documentadas posibles, se contribuirá a optimizar el uso de recursos de inversión pública.

La noción de transparencia de la evaluación ex post contribuye a que la población y los beneficiarios en particular, tengan un conocimiento claro sobre los procesos, los resultados y el impacto de la inversión pública. La información acerca de los resultados e impactos de la inversión pública debe de ser preparada para el público y las autoridades. Es importante señalar que la evaluación ex post no es sinónimo de control o fiscalización; se trata de analizar los resultados de los PIP y obtener lecciones aprendidas para mejorar la calidad de la inversión pública, así como proveer de información a las autoridades y población.

Se adoptan los cinco criterios de evaluación para realizar una evaluación ex post de PIP, que originalmente se propuso en 1991 por el Comité de Asistencia para el Desarrollo (DAC) en la Organización para la Cooperación Económica y el Desarrollo (OECD), para evaluar el valor que tiene llevar a cabo un proyecto para desarrollo, desde un punto de vista amplio y en una forma integral. Los criterios han sido adaptados para su aplicación en el SNIP.

Los Cinco Criterios de Evaluación: 1) Pertinencia: Medida en que los objetivos de un PIP son coherentes con las necesidades de los beneficiarios, los contextos regional y local, y las políticas del país. 2) Eficiencia: Medida en que los recursos / insumos (fondos, tiempo, etc.) se han convertido económicamente en productos (output) del proyecto. Se asocia con los componentes de un PIP. 3) Eficacia: Medida en que se lograron o se espera lograr los objetivos del PIP. Se asocia al propósito del PIP y los fines directos. 4) Impacto: Cambios de largo plazo, positivos y negativos, primarios y secundarios, producidos directa o indirectamente por un PIP. Se asocia con los fines de un PIP. 5) Sostenibilidad: Continuidad en la generación de los beneficios de un PIP a lo largo de su período de vida útil. Se asocia con el mantenimiento de las capacidades para proveer los servicios y el uso de éstos por parte de los beneficiarios.

Sistema Nacional de Inversión Pública

2.3.1.5 Servicios de los Gobiernos Regionales

Según Argandoña (2015):

Los servicios del Estado son las ayudas, programas y servicios que brinda el estado para proteger y garantizar los derechos de todos los ciudadanos (por ejemplo: salud, educación, justicia, seguridad, becas, pensiones, oficinas de orientación sobre determinadas temáticas; atención médica para algunos controles y tratamientos, etc.). Cuando el Estado proporciona enseñanza, transporte, sanidad, no ejerce un poder de mando; aun cuando esas actividades son regidas por un sistema de derecho público, el fundamento del Estado no es la soberanía sino la noción de servicio público.

El Estado moderno no es más que una comunidad o corporación de servicios públicos cuyos agentes son los gobernantes. Por lo tanto, es de entender que las funciones del Estado son todas aquellas actividades que los gobernantes ejercen para crear, organizar y asegurar el funcionamiento ininterrumpido de los servicios públicos. En consecuencia, cabe concluir que para esta doctrina administración y servicios públicos son la misma cosa.

Entre los valores que debe consolidar el Estado se consagra el bien común el cual se logra en parte, mediante una adecuada creación y prestación ininterrumpida de los servicios públicos. A partir de allí, se desprende que los servicios públicos son las actividades asumidas por órganos o entidades públicas o privadas, creados por la Constitución o por Ley, para dar satisfacción en forma regular y continua a cierta categoría de necesidades de interés general, bien sea en forma directa, mediante concesionario o, a través de cualquier otro medio legal, con sujeción a un régimen de derecho Público o Privado, según corresponda.

Es por ello, que cuando nos referimos a que toda tarea llevada a cabo por una entidad pública, bien se trate de un órgano del Estado (Nacional, Regional o Municipal) como persona jurídica de derecho Público de carácter territorial, o, de un ente descentralizado decimos que «son actividades asumidas por órganos o entidades públicas o privadas». No obstante, la prestación de un servicio público no puede ser irregular ni discontinua, ni debe atender a un fin particular. Si bien existen características, que se desprenden de los servicios públicos, encontramos que el mismo debe ser prestado para cubrir necesidades de interés general, y no particular. Por lo tanto, la prestación de un servicio público no debe perseguir fines de lucro.

Generalmente, los servicios públicos son ejercidos por un organismo, pero también pueden hacerlo los particulares, bajo la autorización, control, vigilancia y fiscalización del Estado, con sujeción al ordenamiento jurídico permanente. En sentido general, están sometidos al régimen legal de derecho público, pero, también pueden estar sometidos a un régimen de derecho privado, siempre y cuando así lo disponga expresamente la Ley.

El tratamiento oficial de la materia de servicios públicos ha pasado por etapas divergentes de transformación (del Estado prestador de servicios al Estado regulador), hacia una nueva regulación jurídica e institucional donde se establece taxativamente la función ejercida por la Administración Pública como ente rector de las políticas públicas, sujeta al servicio público o interés general, estando en consecuencia al servicio de la ciudadanía sin ningún tipo de distinciones, privilegios o discriminaciones.

En opinión de Chiavenato (2015):

Se entiende por servicios públicos, las actividades, entidades u órganos públicos con personalidad jurídica creados por Constitución o por ley, para dar satisfacción en forma regular y continua a cierta categoría de necesidades de interés general, bien en forma directa, mediante concesionario o a través de cualquier otro medio legal con sujeción a un régimen de Derecho Público.

Cuando se dice que «son actividades, entidades u órganos públicos» se refiere esta expresión a los servicios públicos, en sentido material; vale decir, toda tarea asumida por una entidad pública, bien se trate de la República, la Capital, las regiones, los Municipios -personas jurídicas de Derecho Público de carácter territorial- o prestados a través de entes descentralizados funcionalmente: institutos autónomos, empresas del Estado, fundaciones, asociaciones y sociedades civiles del Estado. No obstante, cabe decir que el servicio público también puede ser prestado por particulares conforme al orden jurídico pertinente. Así mismo, también se entiende por servicio público, en sentido orgánico, la creación de una dependencia administrativa dentro de la estructura del Estado o de la administración pública para satisfacer determinadas necesidades de interés colectivo o público.

Según la doctrina y el ordenamiento jurídico que los rige, los rasgos más resaltantes de los servicios públicos pueden compendiarse así: Todo servicio público debe suministrarse con un criterio técnico gerencial y con cuidadosa consideración a las funciones del proceso administrativo científico: planificación, coordinación, dirección, control y evaluación, tanto en su concepción orgánica como en el sentido material y operativo. Debe funcionar

de manera permanente, es decir, de manera regular y continua para que pueda satisfacer necesidades de las comunidades por sobre los intereses de quienes los prestan.

La prestación del servicio público no debe perseguir principalmente fines de lucro; se antepone el interés de la comunidad a los fines del beneficio económico de personas, organismos o entidades públicas o privadas que los proporcionan. Generalmente les sirve un organismo público, pero su prestación puede ser hecha por particulares bajo la autorización, control, vigilancia, y fiscalización del Estado, con estricto apego al ordenamiento jurídico pertinente.

En doctrina existen diferentes tipos de criterios para clasificar los servicios públicos: 1) Esenciales y no esenciales; los primeros son aquellos que de no prestarse pondrían en peligro la existencia misma del Estado: policía, educación, sanidad. Los no esenciales; a pesar de satisfacer necesidades de interés general, su existencia o no prestación no pondrían en peligro la existencia del Estado; se identifican por exclusión de los esenciales. 2) Permanentes y esporádicos; los primeros son los prestados de manera regular y continua para la satisfacción de necesidades de interés general.

Los esporádicos; su funcionamiento o prestación son de carácter eventual o circunstancial para satisfacer una necesidad colectiva transitoria. 3) Por el origen del órgano del Poder Público o ente de la administración que los presta; Nacionales, Regionales, Provinciales, Distritales u otros órganos del Estado. 4) Desde el punto de vista de la naturaleza de los servicios, se clasifican en servicios administrativos y servicios públicos industriales y comerciales; éstos últimos específicamente referidos a las actividades de

comercio, bien sea de servicios para atender necesidades de interés general o los destinados con fines lucrativos y no a satisfacer necesidades colectivas. 5) Servicios públicos obligatorios y optativos. Los primeros los señalan como tales la Constitución y las leyes; y son indispensables para la vida del Estado.

Los optativos, el orden jurídico los deja a la potestad discrecional de la autoridad administrativa competente. 6) Por la forma de prestación de servicio: Directos y por concesionarios u otros medios legales. En los primeros, su prestación es asumida directamente por el Estado (nacionales, estatales, municipales, distritales, entes descentralizados). Por concesionarios: no los asume directamente el Estado; prestan a través de concesionarios.

Según Álvarez (2015):

Son elementos o principios fundamentales de los Servicios públicos:

- 1) Iniciar y proseguir de oficio o a petición del (los) interesado (s), cualquier investigación conducente al esclarecimiento de asuntos de su competencia.
- 2) Interponer, adherirse o de cualquier modo intervenir en las acciones de inconstitucionalidad, interpretación, amparo, hábeas corpus, hábeas data, medidas cautelares y demás acciones o recursos judiciales y, cuando lo estime justificado y procedente, las acciones subsidiarias de resarcimiento, para la indemnización y reparación por daños y perjuicios, así como para hacer efectiva las indemnizaciones por daño material a las víctimas por violación de derechos humanos.
- 3) Actuar frente a cualquier jurisdicción, bien sea de oficio, a instancia de parte o por solicitud del órgano jurisdiccional correspondiente.
- 4) Mediar, conciliar y servir de mediador en la resolución de

conflictos materia de su competencia, cuando las circunstancias permitan obtener un mayor y más rápido beneficio a los fines tutelados. 5) Velar por los derechos y garantías de las personas que por cualquier causa hubieren sido privadas de libertad, reclusas, internadas, detenidas o que de alguna manera tengan limitada su libertad. 6) Visitar e inspeccionar libremente las dependencias y establecimientos de los órganos del Estado, así como cualquiera otra institución o empresa en la que se realicen actividades relacionadas con el ámbito de su competencia, a fin de garantizar la protección de los derechos humanos. 7) Velar por los derechos de los pueblos indígenas y ejercer las acciones necesarias para su garantía y efectiva protección. 8) Solicitar a las personas e instituciones la información o documentación relacionada al ejercicio de sus funciones, sin que pueda oponérsele reserva alguna y, formular las recomendaciones y observaciones necesarias para el cumplimiento de sus objetivos. 8) Denunciar ante las autoridades correspondientes al funcionario (a) o particular que incumpliere con su deber de colaboración preferente y urgente, en el suministro de información o documentación requerida en ejercicio de las competencias. 9) Velar por el correcto funcionamiento de los servicios públicos, amparar y proteger los derechos e intereses legítimos, colectivos o difusos de las personas, contra las arbitrariedades, desviaciones de poder y errores cometidos en la prestación de los mismos, interponiendo cuando fuere procedente las acciones necesarias para exigir al Estado el resarcimiento a las personas de los daños y perjuicios que le sean ocasionados con motivo del mal funcionamiento de los servicios públicos. 10) Solicitar ante el órgano

competente la aplicación de los correctivos y las sanciones a que hubiere lugar por la violación de los derechos del consumidor y el usuario.

Promover la suscripción, ratificación y adhesión de tratados, pactos y convenciones relativos a derechos humanos, así como promover su difusión y aplicación. 11) Realizar estudios e investigaciones con el objeto de presentar iniciativas de ley u ordenanzas, o formular recomendaciones. 12) Promover, divulgar y ejecutar programas educativos y de investigación para la difusión y efectiva protección de los derechos humanos. 13) Velar por la efectiva conservación y protección del medio ambiente, en resguardo del interés colectivo. 14) Impulsar la participación ciudadana para vigilar los derechos y garantías constitucionales y demás objetivos de la Defensoría del Pueblo. 15) Ejercer las acciones a que haya lugar frente a la amenaza o violación de los derechos humanos de las mujeres, niñas, niños y adolescentes.

Para Sallenave (2015):

La creación de los servicios públicos procede por disposiciones de la Constitución del Estado o por previsiones de ley. Crear un servicio público significa que el Estado ha decidido suministrar prestaciones directa o indirectamente a la colectividad, bien sea que el Estado asuma la administración, la gerencia o el manejo de una actividad para satisfacer de manera regular y continua cierta categoría de necesidades de interés colectivo teniendo la iniciativa y el control sobre esta prestación a cargo de las particulares.

La creación de un servicio público consiste en disponer que una determinada necesidad colectiva sea satisfecha con la prestación de un servicio público. Para la creación de los servicios públicos deben tomarse las previsiones legales pertinentes a fin de prever en la Ley de Presupuesto, en leyes especiales y ordenanzas municipales, las partidas necesarias para su organización y funcionamiento ininterrumpidos.

Para Godstein, Nolan y Pfeiffer (2015):

Existen al menos dos conceptos acerca de lo que se entiende por servicio público: uno orgánico y otro funcional. El concepto orgánico atiende para definir el servicio público, a los órganos que integran la Administración del Estado y la actividad que ellos realizan, cualquiera que ella sea. Esto es, en tanto se trate de un órgano inserto en la organización de la administración estatal, se entenderá que constituye un servicio público. El concepto funcional, en cambio, atiende para definir el servicio público, a que la actividad sea pública, sea que se cumpla por un órgano de la administración del Estado, o la autoridad simplemente tome la iniciativa en orden a realizar la actividad, aun cuando ella sea cumplida por un particular, reservándose sólo el control de su ejercicio. En este caso, será servicio público una actividad que persigue un fin de interés general, ya sea realizada por un órgano del Estado o por un particular. De esta forma se explican los casos en que el Estado crea o participa en empresas, pero sin un fin de lucro, sino más bien, con el objetivo de brindar prestaciones al público, por ejemplo: ferrocarriles, transportes en general, etc.

El fin del servicio público es satisfacer las necesidades públicas. Por lo tanto, resulta necesario definir el alcance de las necesidades públicas. En primer lugar, debe señalarse que no son lo mismo que necesidades colectivas, estas últimas simplemente constituyen la suma de necesidades individuales. La distinción puede apreciarse, en que algunas necesidades colectivas son atendidas por los particulares: alimentación, servicios médicos, etc. Pero existen necesidades colectivas de interés general que sólo cumple la Administración con exclusión de los particulares, por ejemplo, defensa de la nación, justicia, etc.

Finalmente, hay necesidades a cuya satisfacción concurren tanto los servicios de la Administración como los particulares, por ejemplo, el transporte público. Cuando las necesidades colectivas son generales y su satisfacción es asumida por el Estado adoptando alguna de las formas que más adelante se indicará, se convierten en necesidades públicas. La existencia de una necesidad, elevada al carácter de pública, y atendida como función obligatoria para el Estado, constituye sin duda, el elemento fundamental del servicio público.

Por ejemplo, la preservación de la salud de la población constituye una necesidad pública. De allí que se ha creado un sistema de salud pública, independientemente del rol que en este campo puede haber a los particulares.

La continuidad es la esencia del servicio, y quiere decir que la actividad del mismo no puede interrumpirse o paralizarse, porque su función es pública y ha sido establecida en beneficio de toda la comunidad. Por esta característica se explican ciertas medidas, como, por ejemplo, la prohibición del derecho de huelga en la Administración, o la prohibición de constituir

sindicatos por sus empleados, ya que cualquier paralización de un servicio público incide en la ausencia de prestaciones relevantes para la comunidad. La regularidad, dice relación con la sumisión del servicio público a reglas, leyes o reglamentos, que establecen la forma en que se desarrolla la actividad del órgano público. Por lo tanto, los funcionarios que se desempeñan en un servicio público deben observar con exactitud dichas leyes y reglamentos, ya que ellos se traducen en una garantía para la comunidad en el sentido que la satisfacción de necesidades que realiza el Estado se somete a preceptos preestablecidos impidiendo de esta manera las arbitrariedades. La uniformidad significa que, habiendo sido establecido un servicio público en beneficio o interés de toda la comunidad, sus prestaciones deben ser iguales para todos aquellos habitantes que se encuentran en idénticas condiciones para solicitar sus beneficios.

El servicio de locomoción colectiva, por ejemplo, es uniforme, porque todos tienen derecho a usarlo en iguales condiciones y pagando una misma tarifa. La obligatoriedad se traduce en que la prestación para la cual fue creado un servicio público debe necesariamente cumplirse, sin que pueda la autoridad beneficiar con ella a algunos y negarla para otros. La permanencia significa que el servicio público se mantendrá en la medida que subsistan las necesidades públicas para las cuales fue creado. Si la necesidad desaparece o deja de ser pública, el servicio debe suprimirse porque no existirá el fundamento racional y social de su existencia.

Son elementos del servicio público: 1) Función pública: una función considerada obligatoria para el Estado en un determinado momento: esta función está constituida por la satisfacción de una necesidad pública. 2)

Funcionarios: un cierto número de agentes jerarquizados que cumplen la función: se refiere a ciertos individuos que realizan la función pública, y que se encuentran dentro de una organización piramidal de funcionarios vinculados por jerarquía, entre quienes adoptan las decisiones y quienes las ejecutan concretamente. Estos agentes pueden ser gobernantes, autoridades y simples funcionarios o empleados públicos.

Los gobernantes son los que ejercen el poder público en nombre de la ciudadanía, como el Presidente de la República y diputados y senadores. Las autoridades son agentes que sin ejercer el poder público participan de él con facultades exclusivas, resolutivas y cuentan con poder de mando, ya que se encuentran en los tramos más altos de la pirámide de funcionarios, como, por ejemplo, los ministros de Estado, Intendentes, Gobernadores y jefes de servicio en general. Los funcionarios o empleados son las personas que integran los servicios públicos y a cuyo cargo se encuentra. 3) Recursos: una cierta cantidad de recursos afectos al cumplimiento de la función: son los bienes materiales afectos al cumplimiento de la función pública por parte de un servicio. 4) Régimen jurídico especial: se trata de un conjunto de disposiciones legales y reglamentarias mediante las cuales se definen la satisfacción de una necesidad pública, el órgano encargado de ello y la forma o procedimiento conforme al cual realizará su función.

Para clasificar los servicios públicos debe distinguirse entre el concepto funcional y el orgánico. 1) Funcional: En Chile el servicio público en su concepto funcional, es desarrollado tanto por órganos públicos como por particulares. Esto es, hay necesidades públicas que el Estado asume, pero adoptando dos formas distintas: directa o indirecta. 2) Directa: la actividad de

servicio público es realizada por el Estado a través de un órgano público que él crea, por ejemplo, Empresa de Correos o Servicio de Salud. 3) Indirecta: el Estado entrega el desarrollo de la actividad a un particular, sujetándolo al cumplimiento de ciertas condiciones que él mismo impone, en general mediante el mecanismo de las concesiones, por ejemplo: concesión de servicios de obras sanitarias, concesión de servicios de telecomunicaciones. 4) Orgánico: De acuerdo al criterio orgánico sólo son servicios públicos aquellos órganos creados por el Estado para satisfacer una necesidad pública y, por lo tanto, son todos aquellos que integran la denominada Administración Pública. Desde este punto de vista, los servicios públicos pueden ser de administración activa, fiscalizadora, jurisdiccional. Así es posible encontrar servicios públicos de administración activa, fiscalizadora y jurisdiccional. 5) Servicios públicos de administración activa: aquellos que han sido creados para proporcionar un determinado servicio a la comunidad. Por ejemplo, Servicios de Salud Pública, Empresa de Ferrocarriles del Estado. 6) Servicios públicos de administración fiscalizadora: aquellos que han sido creados para controlar el ejercicio de la actividad de la Administración Pública: Contraloría General de la República. 7) Servicios públicos de administración jurisdiccional: aquellos órganos que tienen competencia especial para conocer de conflictos producidos entre los órganos de la Administración del Estado y particulares en determinadas materias.

Por ejemplo: aduaneras, de avalúos. 8) Los servicios públicos chilenos pueden ser centralizados o descentralizados. La distinción obedece a tres elementos: personalidad jurídica, recursos y control a que están sometidos. 9) Servicios públicos centralizados: son aquellos que actúan con la personalidad

jurídica del Estado, actúan con los recursos del Fisco y están sometidos a la dependencia del Presidente de la República a través de un determinado Ministerio. 10) Servicios públicos descentralizados: son aquellos que actúan con personalidad jurídica y patrimonio propio que la ley que los crea les ha otorgado y están sometidos a la supervigilancia del poder ejecutivo. 11) Servicios públicos desconcentrados: son aquellos a los que se ha transferido competencias desde los órganos superiores disminuyendo la subordinación de éstos. Se aumentan los poderes de los representantes locales, efectuándose esta transferencia de atribuciones en virtud de una ley, ya sea para que ejerzan estas atribuciones en todo el territorio nacional o en una circunscripción administrativa determinada. No cuentan con patrimonio ni personalidad jurídica propia, sino que actúan con la del órgano central.

2.3.2 Conceptos de Competitividad Institucional

2.3.2.1 Economía Institucional

Según Sallenave (2015):

La economía institucional, está relacionada con los términos y condiciones bajo los cuales la entidad adquiere recursos, sean éstos financieros, humanos, físicos o tecnológicos (computarizados), obteniendo la cantidad requerida, al nivel razonable de calidad, en la oportunidad y lugar apropiado y al menor costo posible. En este contexto es importante definir correctamente los gastos.

Esto a menudo es un problema. Algunas veces sería posible introducir aproximaciones de los costos reales, por ejemplo, definiendo los costos en términos de número de empleados, cantidad de insumos utilizados, costos de

mantenimiento, etc. Por otro lado, en el marco de la economía, se tiene que analizar los siguientes elementos: costo, beneficio y volumen de las operaciones. Estos elementos representan instrumentos en la planeación, gestión y control de operaciones para el logro del desarrollo integral de la institución y la toma de decisiones respecto al producto, precios, determinación de los beneficios, distribución, alternativas para fabricar o adquirir insumos, métodos de producción, inversiones de capital, etc.

Es la base del establecimiento del presupuesto variable de la empresa. El tratamiento económico de las operaciones proporciona una guía útil para la planeación de utilidades, control de costos y toma de decisiones administrativos no debe considerarse como un instrumento de precisión ya que los datos están basados en ciertas condiciones supuestas que limitan los resultados. La economicidad de las operaciones, se desarrolla bajo la suposición que el concepto de variabilidad de costos (fijos y variables), es válido pudiendo identificarse dichos componentes, incluyendo los costos semivariables; éstos últimos a través de procedimientos técnicos que requieren un análisis especial de los datos históricos de ingresos y costos para varios períodos sucesivos, para poder determinar los costos fijos y variables

2.3.2.2 Eficiencia Institucional

Según Steiner (2015):

La eficiencia institucional es el resultado positivo luego de la racionalización adecuada de los recursos, acorde con la finalidad buscada por los responsables de la gestión. La eficiencia está referida a la relación existente entre los bienes o servicios producidos o entregados y los recursos

utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido.

Las entidades podrán garantizar su permanencia en el mercado si se esfuerzan por llevar a cabo una gestión empresarial eficiente, orientada hacia el cliente y con un nivel sostenido de calidad en los productos y/o servicios que presta.

La eficiencia puede medirse en términos de los resultados divididos por el total de costos y es posible decir que la eficiencia ha crecido un cierto porcentaje (%) por año. Esta medida de la eficiencia del costo también puede ser invertida (costo total en relación con el número de productos) para obtener el costo unitario de producción. Esta relación muestra el costo de producción de cada producto.

De la misma manera, el tiempo (calculado por ejemplo en término de horas hombre) que toma producir un producto (el inverso de la eficiencia del trabajo) es una medida común de eficiencia. La eficiencia es la relación entre los resultados en términos de bienes, servicios y otros resultados y los recursos utilizados para producirlos. De modo empírico hay dos importantes medidas: i) Eficiencia de costos, donde los resultados se relacionan con costos, y, ii) eficiencia en el trabajo, donde los logros se refieren a un factor de producción clave: el número de trabajadores. Si un auditor pretende medir la eficiencia, deberá comenzar la auditoría analizando los principales tipos de resultados/salidas de la entidad.

El auditor también podría analizar los resultados averiguando si es razonable la combinación de resultados alcanzados o verificando la calidad de estos. Cuando utilizamos un enfoque de eficiencia para este fin, el auditor

deberá valorar, al analizar cómo se ha ejecutado el programa, que tan bien ha manejado la situación la empresa. Ello significa estudiar la empresa auditada para chequear como ha sido organizado el trabajo. La eficiencia, está referida a la relación existente entre los servicios prestados o entregado por las entidades y los recursos utilizados para ese fin (productividad), en comparación con un estándar de desempeño establecido. La eficiencia, es la relación entre costos y beneficios enfocada hacia la búsqueda de la mejor manera de hacer o ejecutar las tareas (métodos), con el fin de que los recursos (personas, vehículos, suministros diversos y otros) se utilicen del modo más racional posible.

La racionalidad implica adecuar los medios utilizados a los fines y objetivos que se deseen alcanzar, esto significa eficiencia, lo que lleva a concluir que las empresas van a ser racional si se escogen los medios más eficientes para lograr los objetivos deseados, teniendo en cuenta que los objetivos que se consideran son los organizacionales y no los individuales.

La racionalidad se logra mediante, normas y reglamentos que rigen el comportamiento de los componentes en busca de la eficiencia.

La eficiencia busca utilizar los medios, métodos y procedimientos más adecuados y debidamente planeados y organizados para asegurar un óptimo empleo de los recursos disponibles.

La eficiencia no se preocupa por los fines, como si lo hace la eficacia, si no por los medios. La eficiencia, se puede medir por la cantidad de recursos utilizados en la prestación de servicios. La eficiencia aumenta a medida que decrecen los costos y los recursos utilizados. Se relaciona con la utilización de los recursos para obtener un bien u objetivo.

2.3.2.3 Efectividad Institucional

Según Steiner (2015):

La efectividad institucional se refiere al grado en el cual la entidad logra sus metas, objetivos y misión institucional prevista en la legislación o fijados por las autoridades. Cuando de efectividad se trata, deberá comenzarse por identificar las metas de los programas de la entidad y por operacionalizar las metas para medir la efectividad. Dicho término hace énfasis a los resultados, promueve el hacer las cosas correctas y sobre todo en lograr objetivos sin importar el costo o el uso o mal uso de los recursos. Una determinada iniciativa es más o menos eficaz según el grado en que cumple sus objetivos, toma en cuenta la calidad del producto y le deja el problema del cómo obtenerlo a la otra variable de la función efectividad, la que llamamos eficiencia. Desde el punto de vista institucional, especialmente en los más altos niveles jerárquicos, la efectividad es de una importancia única, de hecho, en la formulación de su planificación estratégica se deberá preverse los que se quiere lograr.

Según Sallenave (2015):

La efectividad institucional implica lograr los objetivos institucionales que vienen a ser el conjunto de pretensiones a alcanzarse con relación al crecimiento, posicionamiento, rentabilidad, sobrevivencia o desarrollo de la organización o unidad estratégica, expresado cualitativamente, como resultado principalmente, del análisis estratégico, de la visión del futuro y de la creatividad de los estrategas. Responde a la pregunta ¿Qué queremos lograr? Por su parte, las metas estratégicas son la afinación del objetivo

estratégico, pues es la cuantificación y ubicación en el tiempo de los objetivos estratégicos.

Teniendo en cuenta que el proceso de planificación estratégica comienza con la fijación clara, exacta y precisa de la misión, resulta imprescindible que los planificadores (entre los que se encuentran, empresarios, ejecutivos y mercadólogos) conozcan antes, cuál es la definición de misión, con la finalidad que tengan el fundamento básico para iniciar la elaboración de una misión que sea capaz de mover a las personas a ser parte activa de lo que será la razón de ser de la empresa u organización.

La misión es lo que pretende y para quién lo va hacer. Es el motivo de su existencia, da sentido y orientación a las actividades; es lo que se pretende realizar para lograr la satisfacción de los clientes cautivos, de los clientes potenciales, del personal, de la competencia y de la comunidad en general. La misión es el propósito de una organización; el cual, es una función de cinco elementos: (1) la historia de la organización; (2) las preferencias actuales de la gerencia y/o de los dueños; (3) las consideraciones ambientales; (4) los recursos de la organización; y (5) sus capacidades distintivas".

Asimismo, la misión es la finalidad pretendida o definición del papel que desea cumplir en su entorno o en el sistema social en el que actúa, y que real o pretendidamente, supone su razón de ser. La misión es el motivo, propósito, fin o razón de ser de la existencia de una organización porque define: 1) lo que pretende cumplir en su entorno o sistema social en el que actúa, 2) lo que pretende hacer, y 3) el para quién lo va a hacer; y es influenciada en momentos concretos por algunos elementos como: la historia de la organización, las preferencias de la gerencia, los factores externos o del

entorno, los recursos disponibles, y sus capacidades distintivas. La misión equivale a enunciar explícitamente la razón de la existencia del pliego presupuestario, debe reflejar lo que es, haciendo alusión directa a la función general y específica que cumple como instancia de gestión.

2.3.2.4 Mejora Continua Institucional

Analizando a Koontz & O'Donnell (2015):

La mejora institucional está relacionada al cumplimiento de las acciones, políticas, metas, objetivos, misión y visión de la empresa; tal como lo establece la gestión institucional moderna. La mejora de la capacidad prestadora de servicios del Estado, es el proceso emprendido por una o más personas para coordinar las actividades laborales de otras personas con la finalidad de lograr resultados de alta calidad que una persona no podría alcanzar por sí sola.

En este marco entra en juego la competitividad, que se define como la medida en que una empresa, bajo condiciones de mercado libre es capaz de producir bienes y servicios que superen la prueba de los mercados, manteniendo o expandiendo al mismo tiempo las rentas reales de sus empleados y socios. También en este marco se concibe la calidad, que es la totalidad de los rasgos y las características de un producto o servicio que refieren a su capacidad de satisfacer necesidades expresadas o implícitas.

La mejora de la capacidad prestadora de servicios del Estado, es el conjunto de acciones que permiten obtener el máximo rendimiento de las actividades que desarrolla la entidad. Gestión óptima, es hacer que los miembros de una entidad trabajen juntos con mayor productividad, que

disfruten de su trabajo, que desarrollen sus destrezas y habilidades y que sean buenos representantes de la empresa, presenta un gran reto para los directivos de la misma.

Cuando el proceso de gestión alcanza el estándar a continuación, puede considerarse que está en mejora. La mejora de la capacidad prestadora de servicios del Estado, se concreta sí: i) Se están logrando los objetivos operacionales de la entidad; ii) Disponen de información adecuada hasta el punto de lograr los objetivos operacionales de la entidad; iii) Si se prepara de forma fiable la información administrativa, financiera, económica, laboral, patrimonial y otras de la entidad; y, iv) Si se cumplen las leyes y normas aplicables. Mientras que la gestión institucional es un proceso, la mejora de la capacidad prestadora de servicios es un estado o condición del proceso en un momento dado, el mismo que al superar los estándares establecidos facilita alcanzar la mejora.

La determinación de la mejora o no de la capacidad prestadora de servicios de una entidad del Estado y su influencia en la institución, constituye una toma de postura subjetiva que resulta del análisis de si están presentes y funcionando eficazmente los cinco componentes del Control Interno: entorno de control, evaluación de riesgos, actividades de control, información y comunicación y supervisión.

El funcionamiento eficaz de la gestión y el control, proporciona un grado de seguridad razonable de que una o más de las categorías de objetivos establecidos va a cumplirse. Cuando los responsables de la gestión se preocupan por hacer correctamente las cosas se está transitando por la eficiencia (utilización adecuada de los recursos disponibles) y cuando utiliza

instrumentos para evaluar el logro de los resultados, para verificar las cosas bien hechas son las que en realidad debían realizarse, entonces se encamina hacia efectividad (logro de los objetivos mediante los recursos disponibles) y cuando busca los mejores costos y mayores beneficios está en el marco de la economía. La eficiencia, eficacia y economía no van siempre de la mano, ya que una entidad puede ser eficiente en sus operaciones, pero no eficaz, o viceversa; puede ser ineficiente en sus operaciones y sin embargo ser eficaz, aunque sería mucho más ventajoso si la eficacia estuviese acompañada de la eficiencia para optimizar la gestión.

2.3.2.5 Desarrollo Económico y Social

Según Koontz & O'Donnell (2014):

El desarrollo económico y social significa lograr cada día mejores índices en estos aspectos que tienen que ver con el empleo, los ingresos, la educación, la salud y otros que permiten tener un nivel de vida adecuada a las poblaciones de las ciudades y los países. Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT), casi la mitad de la población del mundo vive con menos de 2 dólares al día y eso antes que desarrollo económico y social, significa todo lo contrario, pero pone en evidencia lo mucho que hay que hacer. Y en demasiados lugares el hecho de tener un trabajo no es ninguna garantía de que será posible salir de la pobreza. Debido a que el progreso ha sido lento y desigual estamos obligados a repensar y reformular las políticas económicas y sociales destinadas a reducir la pobreza a la mitad para el año 2015 (los Objetivos de Desarrollo del Milenio).

La crisis mundial del empleo es uno de los riesgos más grandes para la seguridad en estos tiempos. De seguir este rumbo se corre el riesgo de tener un mundo más fragmentado, proteccionista y confrontado. La persistente escasez de oportunidades de

trabajo decente, inversiones insuficientes y bajo consumo provocan una erosión del contrato social sobre el cual se asientan las sociedades democráticas según el cual el progreso debe beneficiar a todos.

Es necesario tener en cuenta los compromisos de la comunidad internacional con la promoción de la inclusión social y el empleo como condiciones esenciales para la reducción de la pobreza y el respeto a los principios y derechos fundamentales en el trabajo. La OIT considera que el crecimiento económico es una condición esencial pero no suficiente para reducir la pobreza. Para lograrlo, será necesaria una reorientación del crecimiento en favor de los pobres. Es necesario realizar cambios en instituciones, leyes, reglamentos y prácticas que son parte del proceso que genera y perpetúa la pobreza.

De otro lado, es factible lograr desarrollo económico y social en un país, en una ciudad, en una familia. El desarrollo económico y social, está relacionado con varios factores, como crecer sobre la base de una unidad económica, crecer generando otras unidades económicas; mejorar la economía, eficiencia, efectividad, productividad, mejora continua y competitividad; también con la obtención de mejores niveles de liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad. El desarrollo económico tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Para alcanzar desarrollo económico, es básico tener una adecuada gestión y que tiene consideración al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indica que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes. De ese modo mide el

desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Según Díaz y Jungbluth (2014); se entiende por desarrollo económico y social cuando:

Las organizaciones de una ciudad dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Según Flores (2014); el desarrollo económico y social es:

Un proceso y el mismo se inician con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es, por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las

metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización.

Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto, requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva.

Según a Johnson & Scholes (2015):

El desarrollo económico y social solo es posible cuando el estado promueva el acceso de las organizaciones al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado, a través de entidades especiales debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

El desarrollo económico se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital. Evidentemente que los saltos cualitativos no se dan exclusivamente si se dan acumulaciones cuantitativas de una única variable, pues los saltos pueden ser incluso de carácter externo y no solo depender de las condiciones internas de un país.¹ Se conoce el estudio del desarrollo económico como la economía del desarrollo.

La política pública generalmente apunta al crecimiento continuo y sostenido económico, y la extensión de la economía nacional de modo que "los países en vía de desarrollo" se hagan "países desarrollados".

El proceso de desarrollo económico supone ajustes legales e institucionales que son hechos para dar incentivos para fomentar innovaciones e inversiones con el propósito de crear un eficiente sistema de producción y un sistema de distribución para los bienes y los servicios. Para entender por qué ahora solo 1/5 del mundo se considera "desarrollado" (principalmente Japón, Europa Occidental, Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, y pocos más), se debe tener en cuenta que el mundo, desde el punto de vista de un país desarrollado, es un mundo de pobreza y escasez y por lo tanto es fundamental el reconocimiento de que no es que los otros 4/5 del mundo están retrasados, es más bien que el primer mundo ha tenido el "milagro" del desarrollo industrial-capitalista que se originó en Gran Bretaña hacia el fin del s. XVIII y el comienzo del s. XIX y después se difundió a otros países del Primer Mundo.

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad y el mismo implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Existen muchas maneras o puntos de vista desde los cuales se mide el crecimiento de una sociedad, se podría tomar como ejes de medición la inversión, las tasas de interés, el nivel de consumo, las políticas gubernamentales, o las políticas de fomento al ahorro; todas estas variables son herramientas que se utilizan para medir este crecimiento. Y este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo.

Analizando a Pérez (2014):

El desarrollo económico y social se inicia llevando a cabo una serie de relaciones entre las empresas y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

Según Vasitos (2014):

En general se tiene cuatro grandes teorías del desarrollo económico y social, como la modernización, dependencia, sistemas mundiales y globalización. Éstas son las principales explicaciones teóricas que permiten interpretar esfuerzos para el desarrollo realizados por países y grupos sociales, especialmente por aquellas naciones que presentan mayores niveles de pobreza. Estas perspectivas teóricas nos permiten no sólo aclarar conceptos y ponerlos en perspectiva, sino también identificar recomendaciones relacionadas con políticas sociales.

Desarrollo se entiende como una condición social dentro de un país, en la cual las necesidades auténticas de su población se satisfacen con el uso racional y sostenible de recursos y sistemas naturales.

La utilización de los recursos estaría basada en una tecnología que respeta los aspectos culturales y los derechos humanos. Esta definición general de desarrollo incluye la especificación de que los grupos sociales tienen acceso a organizaciones y a servicios básicos como educación, vivienda, salud, nutrición, y, sobre todo, que sus culturas y tradiciones sean respetadas dentro del marco social de un estado-nación en particular. En términos económicos, la definición mencionada anteriormente indica que para la población de un país hay oportunidades de empleo, satisfacción de por lo menos las necesidades básicas, y una tasa positiva de distribución y de redistribución de la riqueza nacional. En el sentido político, esta definición enfatiza que los sistemas de gobierno tienen legitimidad legal, sino también en términos de proporcionar beneficios sociales para la mayoría de la población:

1) Teoría de la Modernización: Alvin So afirma que hay 3 elementos principales e históricos después de la Segunda Guerra Mundial que favorecieron el inicio de la teoría del desarrollo de la modernización. Primero, el surgimiento de Estados Unidos como una potencia. Mientras otros países occidentales como Gran Bretaña, Francia y Alemania quedaron debilitados después de la Segunda Guerra Mundial, los Estados Unidos resultaron fortalecidos después de la guerra. Este país se convirtió en un líder mundial con la implementación del Plan Marshall para reconstruir a la devastada Europa occidental, además del apoyo político y financiero dentro de perspectiva de “contención y prioridades” diseñada por George Kennan. Esta estrategia benefició economías emergentes como Taiwán,

Corea del Sur y Japón, por sobre prioridades de apoyo a la integración en Latinoamérica. Segundo, se difundió un movimiento comunista mundial unido. La ex Unión Soviética extendió su movimiento no sólo a Europa Oriental, sino también a China y a Corea. Tercero, hubo una desintegración de los imperios coloniales europeos en Asia, África y Latinoamérica, dando lugar a nuevas naciones -estados en el Tercer Mundo. Estas recién conformadas naciones buscaban un modelo de desarrollo para promover sus economías y aumentar su independencia política. La teoría de la modernización establece que las sociedades modernas son más productivas, los niños están mejor educados, y los necesitados reciben más beneficios.

El análisis de Smelser afirma que las sociedades modernas tienen el aspecto particular de la diferenciación estructural particular, es decir, una definición clara de las funciones y papeles políticos de las instituciones. Smelser argumenta que, aunque la diferenciación estructural ha aumentado la capacidad funcional de las instituciones modernas, pero a la vez también ha creado un problema de integración, y de coordinación de las actividades de diferentes nuevas instituciones.

En el sentido político, Coleman resalta 3 aspectos fundamentales de las sociedades modernas: a) diferenciación de la estructura política; b) secularización de la cultura política (con la ética de la igualdad); c) aumento de la capacidad del sistema político de una sociedad. Los principales supuestos de la teoría de la modernización se basan fundamentalmente en concebir a la modernización como un proceso que se realiza a través de fases. De conformidad con la teoría del desarrollo económico de Rostow, para una sociedad en particular existen cinco etapas. Resumiendo, estas cinco etapas son: (i) la sociedad tradicional; (ii)

precondición para el despegue; (iii) el proceso de despegue; (iv) el camino hacia la madurez; y (iv) una sociedad de alto consumo masivo. De acuerdo con esta exposición Rostow ha encontrado una posible solución para promover la modernización en los países del Tercer Mundo. Si el problema que enfrentan los países del Tercer Mundo es la falta de inversiones productivas, entonces la solución para estos países está en que se les provea de ayuda en forma de capital, tecnología, y experiencia. Las influencias de Rostow en especial en la década de los sesenta ilustran una de las aplicaciones que desde un inicio tuvo la teoría de la modernización en el área de la formulación e implementación de políticas económicas y públicas en general.

El Plan Marshall y la Alianza para el Progreso en Latinoamérica son ejemplos de programas influenciados por las teorías políticas de Rostow. Como fundamentos esenciales, incluyendo aquellos en los que se basan los planteamientos de Rostow, la teoría de la modernización se caracteriza por establecer: (i) La modernización es un proceso homogenizador, es este sentido sólo podemos decir que la modernización genera tendencia hacia la convergencia entre sociedades, por ejemplo, Levy (1967, p. 207) sostiene que: “a medida que pasa el tiempo, ellos y nosotros nos pareceremos cada vez más los unos a los otros ya que los patrones de modernización son tales que a medida que las sociedades se modernicen más, se parecerán más las la una a la otra”; (ii) La modernización es un proceso europeizador y/o americanizador; en la literatura modernizadora, hay una actitud complaciente hacia Europa Occidental y hacia los Estados Unidos. Se tiene una concepción de que estos países poseen una prosperidad económica y estabilidad política imitable (Tipps: 1976, p. 14); (iii) Además, la modernización es un proceso que se evidencia como irreversible. En otras palabras, una vez que

los países del tercer mundo entren en contacto con el Occidente no serán capaces de resistirse al impetuoso proceso de modernización; (iv) La modernización es un proceso progresivo que a largo plazo es no sólo inevitable sino deseable, dentro de la perspectiva de la teoría de la modernización. Coleman afirma que los sistemas políticos modernizados tienen una mayor capacidad que los sistemas políticos tradicionales para tratar con funciones de identidad nacional, legitimidad, penetración, participación y distribución; (v) Por último, la modernización es un proceso largo. Es un cambio basado más en la evolución que en un salto revolucionario. Tardará generaciones e incluso siglos para que culmine, y su impacto profundo sólo se sentirá a través del tiempo. Todos estos supuestos se derivan de la teoría evolucionaria fundamentalmente desarrollada en Europa y Estados Unidos. También hay otro grupo de supuestos clásicos basados más estrictamente en la teoría del funcional-estructuralismo, la cual enfatiza la interdependencia de las instituciones sociales, la importancia de variables estructurales en el ámbito cultural, y el proceso de cambio inherente a través del equilibrio homeostático. Estas ideas se derivan especialmente de las teorías sociológicas de Parson.

Los supuestos de la teoría del funcional-estructuralismo son principalmente: a) la modernización es un proceso sistemático; el atributo de modernidad forma un todo consistente, aparece inicialmente en grupos (“clusters”) que en un primer momento pueden presentarse como aislados; b) la modernización es un proceso transformativo, para que una sociedad alcance la modernidad, sus estructuras y valores tradicionales deben de ser remplazados por un grupo de valores modernos; y c) dada su naturaleza sistemática y

transformativa, la modernización es un proceso inminente que introduce el cambio dentro del sistema social.

La fortaleza de la teoría de modernización puede ser definida en varios aspectos. Primero, podemos identificar la base del enfoque en procesos de investigación. A pesar de que los principales estudios de modernización fueron realizados por un psicólogo, un psicólogo social, un sociólogo de religión y un sociólogo político; otros autores han extendido la teoría de la modernización a otros campos. Por ejemplo, Bellah examina el papel de la religión Tokugawa sobre los desarrollos económicos de los japoneses en Asia Sur-Oriental con efectos en pueblos como Camboya, Laos y Burma; Lipset discute el posible papel del desarrollo económico sobre el desarrollo económico en la democratización de los países del Tercer Mundo, e Inkeles discute las consecuencias del proceso modernizador para las actitudes y comportamientos individuales. Un segundo aspecto de la perspectiva de la modernización es el marco analítico. Los autores asumen que los países del Tercer Mundo son tradicionales y que los países occidentales son modernos. Para alcanzar el desarrollo, los países pobres deben adoptar los valores Occidentales. En tercer lugar, la metodología se basa en estudios generales; por ejemplo, la relación entre los valores en el Tercer Mundo, y la diferenciación entre democracias inestables y dictaduras estables. Por otro lado, la teoría de la modernización, fue popular durante la década de 1950, pero fuertemente atacada durante la década de 1960s y 1970s.

Entre las críticas hacia esta teoría están: primero, el desarrollo no es necesariamente unidireccional. Este es un ejemplo de la etnocentricidad de la perspectiva de Rostow. Segundo, la perspectiva de la modernización sólo muestra

un modelo de desarrollo. El ejemplo a favorecer es el patrón de desarrollo de los Estados Unidos.

Sin embargo, en contraste con esta situación podemos observar que han ocurrido avances de desarrollo en otros países como Taiwán y Corea del Sur; y debemos admitir que sus niveles actuales de desarrollo se han alcanzado con regímenes autoritarios fuertes. Un segundo grupo de críticas de la teoría de la modernización se refiere a la necesidad de eliminar los valores tradicionales. Los países del Tercer Mundo no tienen un grupo de valores tradicionales homogéneos, son sistemas de valores heterogéneos. Por ejemplo, Redfield 1965, distingue entre los grandes valores tradicionales (valores de las élites), y las pequeñas tradiciones (valores de las masas). Un segundo aspecto en esta crítica es que los valores tradicionales y los modernos no son siempre excluyentes: China, por ejemplo, a pesar de los avances en desarrollo económico continúa funcionando con valores tradicionales y parece suceder lo mismo en Japón. Además, no es posible decir que los valores tradicionales están siempre separados completamente, de las condiciones de coexistencia con la modernidad, por ejemplo, la lealtad hacia el emperador puede ser transformada en lealtad hacia la compañía. Hay muchas semejanzas entre los estudios de modernización clásicos y los nuevos estudios, entre ellas están: el uso de un enfoque de investigación dirigido hacia el desarrollo de los países del Tercer Mundo; el análisis a nivel nacional; el uso de 3 variables principales: factores internos, valores culturales, e instituciones sociales; los conceptos tradicionales y de modernidad; y las implicaciones de políticas de modernización en el sentido de que generalmente es considerado beneficioso para la sociedad como un todo. Sin embargo, hay importantes diferencias entre los estudios clásicos y los nuevos estudios de la escuela de modernización.

Por ejemplo, en el enfoque clásico la tradición es un obstáculo para el desarrollo; en el nuevo enfoque, la tradición es un factor aditivo para el desarrollo. En cuanto a la metodología, el enfoque clásico aplica una construcción teórica con alto nivel de abstracción; el nuevo enfoque utiliza casos concretos dentro de un contexto histórico dado. En cuanto a la dirección del desarrollo, la perspectiva clásica utiliza una senda unidireccional la cual tiende al modelo de Estados Unidos y Europa. La nueva perspectiva prefiere una senda multidireccional de desarrollo. Finalmente, en cuanto los factores externos y los conflictos, los clásicos demuestran un descuido de los factores externos y los conflictos, mientras que el nuevo enfoque les presta mucha más atención a estos dos aspectos.

- 2) Teoría de la Dependencia.** Las bases de la teoría de la dependencia surgieron en 1950 como resultado, entre otros, de las investigaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Uno de los autores más representativos fue Raúl Prebisch. El punto principal del modelo Prebisch es que para crear condiciones de desarrollo dentro de un país es necesario: a) Controlar la tasa de cambio monetario, poniendo mayor énfasis en políticas fiscales que en políticas monetarias; b) Promover un papel gubernamental más eficiente en términos de desarrollo nacional; c) Crear una plataforma de inversiones, dando prioridad al capital nacional; d) Permitir la entrada de capitales externos siguiendo prioridades ya establecidas en planes de desarrollo nacionales; e) Promover una demanda interna más efectiva en término de mercados internos como base para consolidar el esfuerzo de industrialización en Latinoamérica en particular y en naciones en desarrollo en general; f) Generar una mayor demanda interna incrementando los sueldos y salarios de los trabajadores; g) Desarrollar un sistema seguro social más eficiente por parte del gobierno,

especialmente para sectores pobres a fin de generar condiciones para que estos sectores puedan llegar a ser más competitivos; y, h) Desarrollar estrategias nacionales que sean coherentes con el modelo sustitución de importaciones, protegiendo la producción nacional al imponer cuotas y tarifas a los mercados externos.

La propuesta de Prebisch y de la CEPAL fueron la base de la teoría de la dependencia a principios de los años 50 Sin embargo, algunos autores como Falleto y Dos Santos argumentan que las propuestas de desarrollo de la CEPAL fracasaron y que es en medio de estas condiciones en donde surge, propiamente, la teoría de la dependencia. A finales de la década de los cincuentas y mediados de la década de los sesentas se publicó este modelo teórico más elaborado. Entre los principales autores de la teoría de la dependencia tenemos a: Andre Gunder Frank, Raul Prebisch, Theotonio Dos Santos, Enrique Cardoso, Edelberto Torres-Rivas, y Samir Amin. La teoría de la dependencia combina elementos neomarxistas con la teoría económica keynesiana (ideas económicas liberales que surgieron en Estados Unidos y Europa como respuesta a la depresión de los años 20). A partir del enfoque económico de Keynes, la teoría de la dependencia está compuesta por 4 puntos fundamentales: a) desarrollar una considerable demanda interna efectiva en términos de mercados nacionales; b) reconocer que el sector industrial es importante para alcanzar mejores niveles de desarrollo nacional, especialmente porque este sector genera mayor valor agregado a los productos en comparación con el sector agrícola; c) incrementar los ingresos de los trabajadores como medio para generar mayor demanda agregada dentro de las condiciones del mercado nacional; d) promover un papel gubernamental más efectivo para reforzar las condiciones de desarrollo nacional y aumentar los estándares de vida

del país. Foster-Carter (1973) encuentra tres diferencias fundamentales entre el Marxismo ortodoxo clásico y el neo-marxismo, siendo el segundo el que provee una base para la teoría de la dependencia.

Primero, el enfoque clásico se centra en el análisis del papel de los monopolios extendidos a escala mundial, mientras que el centro del neo-marxismo es proveer una visión desde las condiciones periféricas.

Segundo, el movimiento clásico previó la necesidad de una revolución burguesa en la introducción de procesos de transformación; desde la perspectiva de neo-marxista y basándose en las condiciones actuales de los países del Tercer Mundo, es imperativo “saltar” hacia una revolución social, principalmente porque se percibe que la burguesía nacional se identifica fuertemente con posiciones de élite y de la metrópoli más que con posiciones nacionalistas.

El enfoque marxista clásico consideraba que el proletariado industrial tenía la fuerza y estaba llamado a ser la vanguardia para la revolución social; el enfoque neo-marxista insistió en que la clase revolucionaria debía de estar conformada por los campesinos para poder llevar a cabo un conflicto revolucionario. Aunque la escuela de la modernización y la escuela de la dependencia difieren en muchas áreas, también presentan algunas similitudes, las principales son: a) el centro de la investigación es el desarrollo de los países del Tercer Mundo; b) una metodología que utiliza un alto nivel de abstracción y se centra en el proceso revolucionario, utilizando estados-naciones como unidad de análisis; c) el uso de visiones estructurales teóricas polares; en un caso la estructura es tradición versus modernidad (modernización), en el otro en el caso del centro versus la periferia (dependencia). De acuerdo con la escuela de la dependencia las principales hipótesis referentes al desarrollo en los países del Tercer Mundo son: primero, el

desarrollo de los países del Tercer Mundo necesita tener un grado de subordinación al centro en contraste del desarrollo de las naciones centrales cuyo desarrollo fue históricamente y es hoy día independiente.

En Latinoamérica podemos observar ejemplos de esta situación, especialmente en aquellos países con un alto grado de industrialización, como Brasil el cual es utilizado por Andre G. Frank como caso de estudio. Segundo, los dependentistas en general consideran que las naciones periféricas experimentan su mayor desarrollo económico cuando sus enlaces con el centro están más débiles. Un ejemplo de esto es el proceso de industrialización que se desarrolló en Latinoamérica durante los años 30s y 40s cuando las naciones del centro estaban concentradas en resolver los problemas de la Gran Depresión y las potencias occidentales estaban involucradas en la Segunda Guerra Mundial. Una tercera hipótesis indica que cuando los países del centro se recuperan de su crisis y reestablecen sus vínculos comerciales y financieros, incorporan de nuevo al sistema a los países periféricos, y el crecimiento y la industrialización de esto país se tiende a ver subordinada. Frank indica en particular que cuando los países del centro se recuperan de la guerra u otras crisis que han desviado de su atención de la periferia, la balanza de pagos, inflación y estabilidad política de los países del Tercer Mundo se han visto afectadas negativamente. Por último, el cuarto aspecto se refiere al hecho de que las naciones más subdesarrolladas que todavía operan con sistemas tradicionales feudales son las que tuvieron relaciones más cercanas con el centro. Sin embargo, Theodino Dos Santos afirma que la base de la dependencia de los países subdesarrollados resulta de la producción industrial tecnológica, más que de vínculos financieros a monopolios de los países del centro. Otros autores clásicos de la teoría de la dependencia son: Baran, quien ha

estudiado condiciones en India a final de la década de 1950; y Ladsberg, quien ha estudiado los procesos de producción industrial en los países del centro en los setentas.

Las principales críticas de la teoría de la dependencia se han centrado en el hecho de que esta escuela no provee evidencia empírica exhaustiva para justificar sus conclusiones. Además, este enfoque utiliza un alto nivel de abstracción en su análisis. Otra crítica es que el análisis de la dependencia considera perjudiciales los vínculos de estos países con las corporaciones transnacionales mientras en verdad estos vínculos pueden ser utilizados como medio de transferencia de tecnología. Referente a esto es importante recordar que los Estados Unidos fue una colonia y que este país tuvo la capacidad de romper el círculo vicioso del subdesarrollo. Los nuevos estudios de la teoría de la dependencia incluyen los de Cardoso (1979) y a Falleto (1980).

Estos autores toman en cuenta las relaciones de los países en términos de sus niveles sistémicos (externos) y sub-sistemáticos (internos), y cómo estas relaciones pueden ser transformadas en elementos positivos para el desarrollo de las naciones periféricas. O'Donnell estudió el caso de la autonomía relativa entre elementos económicos y políticos en el contexto de las condiciones de los países del Tercer Mundo, especialmente los países de Asia Sur-Oriental. Evans estudió las ventajas comparativas que Brasil tiene respecto a sus vecinos en Sur América, y Gold estudió los elementos de dependencia que operaban a principios del proceso mediante el cual Taiwán se convirtió en un país con notable potencial económico. Un punto importante de los nuevos estudios de dependencia es que mientras que la posición ortodoxa de la dependencia no acepta la autonomía relativa del gobierno de las élites poderosas, los nuevos autores de esta escuela

reconocen un margen de acción de los gobiernos en el sentido de darles espacio para perseguir su propia agenda. Estos argumentos se incluyen principalmente de los trabajos de Nikos Poulantzas. Para éste cientista político los gobiernos del Tercer Mundo tienen un cierto nivel de independencia del eje real de poder dentro del país. Una de las principales críticas actuales de la teoría de la dependencia y de la modernización es que ambas continúan basando sus supuestos en los resultados en los estados-nación. Este es un punto importante que nos permite separar las escuelas antes mencionadas de la perspectiva teórica de los sistemas mundiales o de la teoría de la globalización. Estos últimos movimientos enfocan su atención principalmente en los vínculos entre países, especialmente aquellos relacionados con el comercio, los sistemas financieros internacionales, la tecnología mundial y la cooperación militar.

3) Teoría de los Sistemas Mundiales: La nueva forma que el capitalismo estaba tomando en el mundo, especialmente en la década de 1960, fue un elemento central del cual surgió la teoría de los sistemas mundiales. Al comienzo de la década de los sesentas, los países del Tercer Mundo desarrollaron nuevas condiciones sobre las cuales intentaron elevar sus estándares de vida y mejorar sus condiciones sociales. Estas nuevas condiciones estaban relacionadas con el hecho de que los sistemas internacionales financieros y de intercambio tenían cada vez menos influencia. Básicamente estas nuevas circunstancias económicas internacionales hicieron posible que un nuevo grupo de investigadores radicales bajo el liderazgo de Immanuel Wallerstein llegaran a la conclusión de que había nuevas actividades en la economía capitalista mundial que no podían ser explicadas dentro de los confines de la teoría de la dependencia.

Estos nuevos rasgos se caracterizaron principalmente por los siguientes aspectos: a) Asia oriental (Japón, Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong, y Singapur) continuaron experimentando una alta tasa de crecimiento económico. Se hizo cada vez más difícil de caracterizar este milagro económico como un “imperialismo manufacturero”; b) Hubo una crisis muy difundida dentro de los estados socialistas que incluyó la división chino-soviética, el fracaso de la Revolución Cultural, estancamiento económico de los estados socialistas, y la apertura gradual de los estados socialistas a las inversiones capitalistas. Esta crisis fue un signo que marcaría un proceso de caída de muchos puntos de la agenda del marxismo revolucionario; c) Hubo una crisis en el capitalismo estadounidense que incluyó la Guerra de Vietnam, el abandono del patrón oro/dólar, la crisis de Watergate, las alzas del precio del petróleo en 1973 y en 1979, la combinación de estancamiento e inflación al final de la década de 1970, así como el surgimiento del sentimiento de proteccionismo, el déficit fiscal sin precedentes, y el ensanchamiento de la brecha comercial en la década de 1980; todo ello constituían señales del deterioro de la hegemonía americana en la economía mundial capitalista. Estos elementos crearon las condiciones para el surgimiento de la teoría de los sistemas mundiales.

Esta escuela tuvo su origen en el Centro de Estudios de economía, Sistemas Históricos, y Civilización en la Universidad Estatal de Nueva York en Bringhamton. Aunque la escuela de los sistemas mundiales se originó en el área de sociología su impacto se ha extendido a la antropología, la historia, las ciencias políticas, y la planificación urbana. I. Wallerstein es considerado uno de pensadores más importantes de este campo teórico. Al principio de su carrera estudio los problemas de desarrollo que enfrentaban los países africanos recién independizados tomando en cuenta las nuevas condiciones económicas y políticas

mundiales de la década de los sesentas. Wallerstein y sus seguidores reconocieron que hay condiciones mundiales que operan como fuerzas determinantes especialmente para países pequeños y subdesarrollados, y que el nivel de análisis de estado-nación ya no es la categoría adecuada para estudiar las condiciones de desarrollo, particularmente en regiones del Tercer Mundo. Los factores que tuvieron mayor impacto en el desarrollo interno de países pequeños fueron el nuevo sistema de comunicaciones mundiales, los nuevos mecanismos de comercio mundial, el sistema financiero internacional, y la transferencia de conocimientos y vínculos militares. Estos factores han creado su propia dinámica a niveles internacionales, al mismo tiempo que estos elementos interactúan con los aspectos internos de cada país.

Los principales supuestos de la teoría de los sistemas mundiales establecen que: a) hay un fuerte nexo entre las ciencias sociales, especialmente entre la sociología y las disciplinas económicas y políticas. Esta escuela reconoce que generalmente se le da una mayor atención al desarrollo individual de cada una de estas disciplinas que a la interacción entre ellas, y cómo éstas interacciones afectan en términos reales las condiciones nacionales de una sociedad dada; b) en vez de dirigir el análisis a cada una de las variables, es necesario estudiar la realidad de los sistemas sociales; c) es necesario reconocer el nuevo carácter del sistema capitalista. Por ejemplo, desde la perspectiva de la economía política el enfoque se basa en las condiciones del sistema capitalista durante la revolución industrial en el Reino Unido. Hubo evidencia concreta para apoyar la libre competencia, patrones más productivos dentro del sector industrial, y de amplios grupos de poblaciones que proveían mano de obra a las fábricas recién establecidas.

Esta no es la situación hoy en día, especialmente cuando consideramos el importante papel económico de las corporaciones transnacionales, el clima político internacional, la interdependencia que afecta a los gobiernos de los países pobres, y el papel de las inversiones especulativas. Para la escuela de los sistemas mundiales, las teorías tradicionales del desarrollo no explican completamente las condiciones actuales. Esta crítica del sistema capitalista ha estado presente desde su nacimiento. Bajo las condiciones internacionales actuales, hay aspectos específicos de monopolio de capital, sus medios de transacción, y sus operaciones en concreto a nivel mundial que han afectado considerablemente las relaciones internacionales entre los países.

Las principales diferencias entre la aproximación de los sistemas mundiales y los estudios de dependencia son: a) la unidad de análisis de la teoría de la dependencia es al nivel de la nación-estado, para teoría de los sistemas mundiales es el mundo mismo con sus diferentes esferas de acción como unidades referenciales; b) respecto a metodología, la escuela de la dependencia da por sentado que el modelo histórico-estructural es el del auge y la caída de los estados naciones, el enfoque de los sistemas mundiales mantiene la dinámica histórica de los sistemas mundiales dentro de sus ciclos rítmicos y tendencias; c) la estructura teórica de la teoría de la dependencia es bimodal, se concentra en el centro y la periferia; de acuerdo con la teoría de los sistemas mundiales la estructura es trimodal, consiste del centro, la semi-periferia y la periferia; d) en cuanto a la dirección del desarrollo, la escuela de la dependencia considera que este proceso es perjudicial generalmente; sin embargo, según la teoría de los sistemas mundiales, hay posibilidades de movilidad hacia arriba o hacia abajo dentro de la economía mundial; e) el enfoque de la teoría de la dependencia se centra en la

periferia; mientras que los teóricos de los sistemas mundiales se centran en la periferia así como también en el centro y en la semi-periferia. Dadas las características anteriormente nombradas, la teoría de los sistemas mundiales indica que la unidad de análisis central son los sistemas sociales, los cuales pueden ser estudiados en el ámbito interno o externo de un país. En este último caso el sistema social afecta diversas naciones y generalmente influye sobre una región entera.

Los sistemas mundiales más frecuentemente estudiados desde esta perspectiva teórica son los sistemas relacionados con la investigación, aplicación y transferencia de tecnología básica y productiva; los mecanismos financieros y las operaciones de comercio internacional. En cuanto a los recursos financieros, esta teoría del desarrollo distingue entre inversión productiva e inversión especulativa.

Las inversiones productivas son recursos financieros que refuerzan la producción manufacturera de un país en particular, mientras que las inversiones especulativas son más volátiles ya que generalmente generan ganancias rápidas en los mercados bursátiles, pero no le proveen al país una base sustentable que le permita alcanzar crecimiento a largo plazo. Cuando la teoría de los sistemas mundiales considera mecanismos de comercio, distingue entre transacciones directas, que son las que tienen un impacto mayor, más significativo e inmediato sobre un país; y aquellas operaciones que son transacciones comerciales indirectas. Entre estas últimas se tienen contratos de comercio futuro, además de especulaciones de costos de transporte, precios de combustibles, y predicciones de cosechas futuras cuando dependen de condiciones climáticas para obtener su productividad y rendimiento.

4) Teoría de la Globalización: La teoría de la globalización surge del mecanismo global que presenta una mayor integración con énfasis particular en la esfera de las transacciones económicas. En este sentido esta perspectiva es parecida al enfoque de los sistemas mundiales. Sin embargo, una de las características fundamentales de la teoría de la globalización es que se centra y enfatiza aspectos culturales y económicos, así como de comunicación a escala mundial.

Esta escuela argumenta que los principales elementos modernos para interpretar los procesos de desarrollo son los vínculos culturales entre los países, además de los vínculos económicos, financieros y políticos. En esta comunicación cultural, uno de los factores más importantes es la creciente flexibilidad de la tecnología para conectar a la gente alrededor del mundo.

Los principales aspectos de la globalización son los siguientes: a) Reconoce que los sistemas de comunicaciones globales ganan cada vez más importancia, y a través de este proceso los países interactúan más frecuentemente y con mayor flexibilidad, no sólo a nivel gubernamental sino también a nivel de la población; b) Aunque los principales sistemas de comunicación operan dentro de países más desarrollados, estos mecanismos también se extienden a los países menos desarrollados. Este hecho incrementa la posibilidad de que grupos marginales en países pobres se puedan comunicar e interactuar dentro de un contexto global utilizando tecnología novedosa; c) Los sistemas de comunicación modernos implican modificaciones estructurales importantes en los patrones económicos, sociales y culturales de los países. Referente a la actividad económica estos nuevos avances tecnológicos son cada vez más accesibles para las pequeñas empresas locales. Esta situación ha creado un ambiente distinto para

realizar transacciones económicas, utilizar recursos productivos, intercambiar productos, y aprovecharse de los “mecanismos monetarios virtuales”. Desde una perspectiva cultural, los nuevos productos de comunicación unifican patrones de intercambio alrededor del mundo, por los menos en términos de transacciones económicas conforme a condiciones actuales; d) Estos nuevos patrones de comunicación están afectando el nuevo concepto de minorías dentro de un país en particular. Aunque estas minorías no están completamente integradas en el nuevo sistema mundial de comunicación, las empresas grandes y las élites políticas de cada país son parte de esta interacción alrededor del mundo. Al final, las empresas y las élites políticas continúan siendo quienes toman las decisiones en los países en desarrollo; e) Los elementos culturales dictarán la forma de las estructuras sociales y económicas en cada país.

Las condiciones sociales son el resultado de los factores culturales y económicos dominantes de cada país. Los principales supuestos que se extraen de la teoría de la globalización se resumen en tres puntos fundamentales. Primero, los factores culturales son los aspectos determinantes de las sociedades. Segundo, bajo las condiciones mundiales actuales no es importante utilizar a las naciones-estados como unidad de análisis ya que la comunicación global y los vínculos internacionales están haciendo a esta categoría menos útil. A medida que haya una mayor estandarización de los avances tecnológicos una mayor cantidad de sectores sociales podrán conectarse con otros grupos alrededor del mundo. Esta situación incluye a los grupos dominantes y no dominantes de cada país. La teoría de la globalización coincide con algunos elementos de la teoría de la modernización. Un aspecto en que ambas teorías coinciden es que la dirección

principal del desarrollo debería ser aquella que emprendan los Estados Unidos y Europa.

Estas escuelas afirman que los principales patrones de comunicación y las herramientas para lograr mejores estándares de vida se originaron en las regiones desarrolladas. En este punto es importante destacar la diferencia entre la perspectiva de la modernización la de la globalización. El primero sigue una posición más normativa, ya que trata de resolver el asunto del desarrollo; el segundo refuerza su carácter como una perspectiva “positiva” más que una posición normativa.

Con base en las anteriores similitudes, es posible afirmar que ambas teorías—modernización y globalización—coinciden en el carácter básicamente etnocéntrico de sus planteamientos. Ambas posiciones enfatizan el hecho de que el camino hacia el desarrollo se origina y debe ser seguido en términos de los modelos de los Estados Unidos y Europa. Los defensores de la globalización argumentan que esta circunstancia es una realidad en términos de la influencia que se deriva de las redes de comunicación y de la difusión de los valores de países más desarrollados. Es más, la influencia se vería también reflejada en el campo ideológico y económico. En lo ideológico, varios autores no ocultaron su notable entusiasmo a raíz de la caída de los sistemas socialistas soviéticos a fines de la década de los ochentas.

Las teorías de la globalización enfatizan que los factores culturales son los principales determinantes que afectan las condiciones económicas, sociales y políticas de los países lo que es similar a la “escuela social exhaustiva” o de “sociología comprensiva” de las teorías de Max Weber. Con base en esto, el sistema de valores, creencias, y el patrón de identidad de los grupos de índole

dominante (o hegemónica) y de alternativo (o subordinado) dentro de una sociedad son los elementos más importantes para explicar las características de un país en términos económicos y sociales. Para la posición de la globalización esta declaración de la teoría de Weber se debe aplicar a las condiciones mundiales actuales, especialmente en términos de la difusión y transferencia de valores culturales a través de sistemas de comunicación, los que están afectando cada vez más los grupos sociales en todos los países.

La teoría de la globalización y de los sistemas mundiales toma una perspectiva global al determinar sus unidades de análisis en función de sistemas y subsistemas globales, más que utilizar estrictamente el enfoque de naciones-estado como lo hace la teoría de la modernización y de la dependencia. La teoría de los sistemas mundiales y la de la globalización difieren en que la primera contiene ciertos elementos neo-marxistas, mientras que la segunda tiene sus bases teóricas en el movimiento social estructural-funcionalista. Por consiguiente, el enfoque de la globalización tiende más hacia una transición gradual que a una transformación revolucionaria.

La teoría de la globalización y la de los sistemas mundiales toman en cuenta los cambios económicos en la estructura y las relaciones mundiales más recientes que han ocurrido en los últimos años, principalmente los siguientes: a) Especialmente luego de marzo de 1973, los gobiernos de los países más desarrollados comenzaron a funcionar con mecanismos de tipo de cambio más flexibles. Esta situación permitió acelerar la tasa de movimiento de capital entre los centros financieros, bancos internacionales y mercados de valores del mundo;

b) Desde mediados de los setentas, las transacciones comerciales comenzaron a basar sus especulaciones en el valor futuro de sus productos, lo que ha sido reforzado por el uso más flexible de la tecnología, computadoras y sistemas de comunicación modernos; c) La revolución de las computadoras a lo largo de la década de los ochentas hizo posible realizar cálculos y transacciones más rápidas relacionadas con valores del tipo de cambio y de las inversiones, lo cual fue reforzado por el uso del facsímil; d) Durante la década de los noventas el desafío más grande deriva del uso del “internet” o la red, el cual ha permitido una comunicación más rápida y expansiva. El “internet” ha incrementado cada vez las condiciones de revitalizar el carácter de “Economía virtual” en diversos mercados específicos.

Bajo las condiciones actuales los principales aspectos que estudia el enfoque de la globalización son los siguientes: a) conceptos, definiciones y evidencia empírica relacionados con las variables culturales y su cambio en el ámbito regional, nacional y global; b) maneras específica de adaptar la “sociología comprensiva” y “expansiva” a la atmósfera actual de “aldea global”; c) interacciones entre los diferentes niveles de poder entre países, y desde ciertos sistemas sociales que funcionan en alrededor del mundo; d) determinación de los mecanismos y procesos mediante los cuales los patrones de comunicación afectan las minorías dentro de cada sociedad; e) el concepto de autonomía del estado enfrentado a la flexibilidad creciente de herramientas de comunicación y vínculos económicos que están haciendo obsoleta la efectividad previa de las decisiones económicas nacionales; y f) cómo está afectando la integración económica y social a los acuerdos regionales y multilaterales.

III. Método

En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos:

Descriptivo. - Para describir todos los aspectos relacionados con la inversión privada y la competitividad regional.

Inductivo. - Para inferir la inversión privada en la competitividad regional. También se inferirá los resultados de la muestra en la población.

Deductivo. – Para sacar las conclusiones de la inversión privada y la competitividad regional.

3.1 Tipo de Investigación

Esta investigación es de tipo aplicada. Por cuanto se propone a la inversión privada para lograr la competitividad regional.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población de la investigación estuvo conformada por 10,030 personas relacionadas con la inversión privada y la competitividad regional.

3.2.2 Muestra

La muestra estuvo conformada por 370 personas relacionadas con la inversión privada y la competitividad regional.

Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.

Para determinar la cantidad de la muestra se ha aplicado la fórmula generalmente aceptada para poblaciones menores de 100,000.

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

Donde:

N	Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.
P y q	Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.
Z	Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto, el valor Z = 1.96
N	El total de la población. Este caso 10,030 personas, considerando solamente aquellas que pueden facilitar información valiosa para la investigación.
EE	Representa el error estándar de la estimación. En este caso se ha tomado 5.00%.

Sustituyendo:

$$n = (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2 \times 10,030) / (((0.05)^2 \times 10,029) + (0.5 \times 0.5 \times (1.96)^2))$$

$$n = 370$$

3.3 Operacionalización de las variables

	INDICADORES	ÍNDICES	RELACION
VARIABLE INDEPENDIENTE X. Inversión pública	X.1. Infraestructura pública	Grado de la infraestructura pública	X- Y- Z X.1., Y., Z X.2. , Y., Z
	X.2. Ciclo de los proyectos de inversión pública	Grado de optimización del ciclo de los proyectos de inversión pública	
	X.3. Evaluación de la inversión pública	Grado de evaluación de la inversión pública	
VARIABLE DEPENDIENTE Y. Competitividad institucional	Y.1. Economía y eficiencia institucional	Grado de economía institucional Grado de eficiencia institucional	X.3., Y., Z
	Y.2. Mejora continua y efectividad institucional	Grado de mejora continua institucional Grado de efectividad institucional	
	Y.3. Desarrollo económico y social regional.	Grado de desarrollo económico Grado de desarrollo social	

Fuente: Diseño propio.

3.4 Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron en la investigación fueron los cuestionarios, fichas de encuesta y Guías de análisis.

- 1) **Cuestionarios.** - Estos documentos han contenido las preguntas de carácter cerrado sobre- la inversión privada y la competitividad regional. El carácter cerrado fue por el poco tiempo que disponen los encuestados para responder sobre la investigación. También contendrá un cuadro de respuesta con las alternativas correspondientes.

- 2) **Fichas bibliográficas.** - Se utilizaron para tomar anotaciones de los libros, textos, revistas, normas y de todas las fuentes de información correspondientes sobre la inversión privada y la competitividad regional.

- 3) **Guías de análisis documental.** - Se utilizaron como hoja de ruta para disponer de la información que realmente se va a considerar en la investigación sobre la inversión privada y la competitividad regional.

3.5 Procedimientos

Se aplicaron las siguientes técnicas de procesamiento de datos:

- 1) **Ordenamiento y clasificación.** - Se aplicó para tratar la información cualitativa y cuantitativa de la inversión privada y la competitividad regional; en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.

- 2) **Registro manual.** - Se aplicó para digitar la información de las diferentes fuentes sobre la inversión privada y la competitividad regional.

3) Proceso computarizado con Excel. - Se aplicó para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad sobre la inversión privada y la competitividad regional.

4) Proceso computarizado con SPSS. - Se aplicó para digitar, procesar y analizar datos y determinar indicadores promedios, de asociación y otros sobre la inversión privada y la competitividad regional.

3.6 Análisis de datos

Se aplicaron las siguientes técnicas:

1) Análisis documental. - Esta técnica permitió conocer, comprender, analizar e interpretar cada una de las normas, revistas, textos, libros, artículos de Internet y otras fuentes documentales sobre la inversión privada y la competitividad regional.

2) Indagación. - Esta técnica facilitó disponer de datos cualitativos y cuantitativos de cierto nivel de razonabilidad sobre la inversión privada y la competitividad regional.

3) Conciliación de datos. - Esta técnica permitió comparar los datos sobre la inversión privada y la competitividad regional de algunos autores para que sean tomados en cuenta.

4) Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes. - La información cuantitativa sobre la inversión privada y la competitividad regional fue tabulada en cuadros ordenados con cantidades y porcentajes para poder analizarlos e interpretarlos.

Comprensión de gráficos. - Se utilizaron los gráficos para presentar información sobre la inversión privada y la competitividad regional.

3.7 Consideraciones éticas

Respeto a la confidencialidad, anonimato y consentimiento informado; ase le explico detalladamente la naturaleza y propósito de la investigación, luego de haber respondido a sus preguntas se procedió a formar el consentimiento informado.

IV. Resultados

4.1 Contrastación de la Hipótesis

Para iniciar la contrastación de la hipótesis, un primer aspecto es tener en cuenta dos tipos de hipótesis, la hipótesis alternativa y la hipótesis nula.

Hipótesis nula:

H0: La inversión pública **NO** influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.

En cambio, la hipótesis alternativa es la siguiente:

Hipótesis Alternativa:

H1: La inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.

Al respecto se debe considerar:

- 1) La hipótesis estadística es una afirmación respecto a las características de la población. Contrastar una hipótesis es comparar las predicciones realizadas por el investigador con la realidad observada.
- 2) Si dentro del margen de error que se ha admitido 5.00%, hay coincidencia, se acepta la hipótesis y en caso contrario se rechaza.
- 3) Este es el criterio fundamental para la contrastación. Este es un criterio generalmente aceptado en todos los medios académicos y científicos.

- 4) Existen muchos métodos para contrastar las hipótesis. Algunos con sofisticadas fórmulas y otros que utilizan modernos programas informáticos. Todos de una u otra forma explican la forma como es posible confirmar una hipótesis.
- 5) En este trabajo se ha utilizado el software SPSS por su versatilidad y comprensión de los resultados obtenidos.
- 6) Para efectos de contrastar la hipótesis es necesario disponer de los datos de las variables: Independiente y dependiente.
- 7) La variable independiente es **INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL** y la variable dependiente es **COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL**.
- 8) Los resultados del Sistema SPSS, son los siguientes:

1) ESTADÍSTICOS OBTENIDOS

TABLA DE ESTADÍSTICOS:

ESTADÍSTICOS		INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL	COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL
Muestra	Válidos	370	370
	Perdidos	000	000
Media		84.86%	84.16%
Desviación típica.		4.39%	3.43%

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE ESTADÍSTICOS:

En esta tabla se presentan los estadísticos más importantes.

- 1) La media o valor promedio de la variable independiente **INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL** es 84.86%
- 2) En cambio, la media o promedio de la variable dependiente **COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL** es 84.16%.
- 3) Lo que indica un buen promedio para ambas variables, siendo mejor para la variable dependiente, que es la que se busca solucionar, lo cual apoya el modelo de investigación llevado a cabo.
- 4) La desviación típica mide el grado de desviación de los valores en relación con el valor promedio, en este caso es 4.39% para la variable independiente **INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL**.
- 5) La desviación típica es de 3.43% para la variable dependiente **COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL**, lo que quiere decir que hay alta concentración en los resultados obtenidos; siendo mejor dicha concentración en la variable dependiente, lo que favorece al modelo de investigación propuesto.

2) CORRELACIÓN DE LAS VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES:

VARIABLES DE LA INVESTIGACION	INDICADORES ESTADÍSTICOS	INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL	COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL
INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL	Correlación de Pearson	100%	84.68%
	Sig. (bilateral)		3.43%
	Muestra	370	370
COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL	Correlación de Pearson	84.68%	100%
	Sig. (bilateral)	3.43%	
	Muestra	370	370

Fuente: Encuesta realizada

ANÁLISIS DE LA TABLA DE CORRELACIÓN ENTRE VARIABLES:

- 1) Esta tabla mide el grado de relación entre las variables independiente y dependiente. Dentro de ello el coeficiente de correlación y el grado de significancia.
- 2) La correlación se mide mediante la determinación del Coeficiente de correlación. R = Coeficiente de correlación. Este método mide el grado de relación existente entre dos variables, el valor de R varía de -1 a 1.

- 3) El valor del coeficiente de relación se interpreta de modo que a medida que R se aproxima a 1, es más grande la relación entre los datos, por lo tanto R (coeficiente de correlación) mide la aproximación entre las variables.
- 4) El coeficiente de correlación se clasifica de la siguiente manera:

Correlación valor o rango:

- | | |
|--------------|-------------------------|
| a) Perfecta | $R = 1;$ |
| b) Excelente | $R = 0.9 \leq R < 1;$ |
| c) Buena | $R = 0.8 \leq R < 0.9;$ |
| d) Regular | $R = 0.5 \leq R < 0.8;$ |
| e) Mala | $R < 0.5$ |

- 5) En la presente investigación el valor de la correlación es igual a 84.68%, lo cual indica correlación directa, alta y por tanto apoya el modelo de investigación desarrollada.
- 6) La prueba de significancia estadística busca probar que existe una diferencia real, entre dos variables estudiadas, y además que esta diferencia no es al azar. Siempre que se estudie dos diferencias existe la probabilidad que dichas diferencias sean producto del azar y por lo tanto deseamos conocerlo y para ello usamos la probabilidad que no es más que el grado de significación estadística, y suele representarse con la letra p.
- 7) El valor de p es conocido como el valor de significancia. Cuanto menor sea la p, es decir, cuanto menor sea la probabilidad de que el azar pueda haber producido los

resultados observados, mayor será la tendencia a concluir que la diferencia existe en realidad. El valor de p menor de 0.05 nos indica que el investigador acepta que sus resultados tienen un 95% de probabilidad de no ser producto del azar, en otras palabras aceptamos con un valor de $p = 0.05$, que podemos estar equivocados en un 5%.

- 8) En base al cuadro del SPSS tenemos un valor de significancia (p), igual a 3.43%, el mismo que es menor al margen de error propuesto del 5.00%, lo que, de acuerdo con la teoría estadística generalmente aceptada, permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alternativa, desde el punto de vista de la correlación de las variables. Luego, esto significa que la correlación obtenida para la muestra es significativa y que dicho valor no se debe a la casualidad, sino a la lógica y sentido del modelo de investigación formulado; todo lo cual queda consolidado con la tabla de regresión.

3) REGRESIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

TABLAS DE REGRESIÓN DEL MODELO:

VARIABLES INTRODUCIDAS/ELIMINADAS:

Modelo	Variables introducidas	Variables eliminadas	Método
1	INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL	0	estadístico

Fuente: Encuesta realizada.

RESUMEN DEL MODELO DE LA INVESTIGACION:

Modelo	Coficiente de Correlación (R)	Coficiente de Determinación Lineal (R ²)	Coficiente de correlación lineal corregido (R ² Corregido)	Error típ. de la estimación
1	84.68%	82.10%	75.78%	2.95%

Fuente: Encuesta realizada.

ANÁLISIS DE LA TABLA DE REGRESIÓN:

- 1) La Regresión como la correlación son dos técnicas estadísticas que se pueden utilizar para solucionar problemas comunes en los negocios financieros. Muchos estudios se basan en la creencia de que es posible identificar y cuantificar alguna Relación Funcional entre dos o más variables, donde una variable depende de la otra variable.
- 2) Se puede decir que Y depende de X, en donde Y y X son dos variables cualquiera en un modelo de Regresión Simple. "Y es una función de X", entonces: $Y = f(X)$
- 3) Como Y depende de X. Y es la variable dependiente y X es la variable independiente.
- 4) En el Modelo de Regresión es muy importante identificar cuál es la variable dependiente y cuál es la variable independiente.
- 5) En el Modelo de Regresión Simple se establece que Y es una función de sólo una variable independiente, razón por la cual se le denomina también Regresión Divariada porque sólo hay dos variables, una dependiente y otra independiente y se representa así: $Y = f(X)$. En esta fórmula "Y está regresando por X". La variable dependiente es la variable que se desea explicar, predecir. También se le llama REGRESANDO ó

VARIABLE DE RESPUESTA. La variable Independiente X se le denomina VARIABLE EXPLICATIVA ó REGRESOR y se le utiliza para EXPLICAR Y.

- 6) En el estudio de la relación funcional entre dos variables poblacionales, una variable X, llamada independiente, explicativa o de predicción y una variable Y, llamada dependiente o variable respuesta, presenta la siguiente notación: $Y = a + b X + e$. Donde:
 - a= es el valor de la ordenada donde la línea de regresión se intercepta con el eje Y.
 - b=es el coeficiente de regresión poblacional (pendiente de la línea recta)
 - e=es el error
- 7) La regresión es una técnica estadística generalmente aceptada que relaciona la variable dependiente **COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL** con la información suministrada por otra variable independiente **INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL**.
- 8) El cuadro del Modelo presenta el Coeficiente de correlación lineal corregido 75.78%, el cual, pese al ajuste que le da el sistema, significa una correlación aceptable.
- 9) El Modelo o Tabla de Regresión también nos proporciona el Coeficiente de Determinación Lineal ($R^2 = 82.10\%$). De acuerdo al coeficiente de determinación obtenido el modelo de regresión explica que el 82.10% de la variación total se debe a la variable independiente: **INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL** y el resto se atribuye a otros factores; lo cual tiene lógica, por cuanto además de este instrumento hay otros elementos que pueden incidir en la variable dependiente **COMPETTIVIDAD INSTITUCIONAL**.
- 10) El Modelo también presenta el valor del Coeficiente de Correlación (R), igual al 84.68%, que significa una correlación buena en el marco de las reglas estadísticas generalmente aceptada.

11) Finalmente la Tabla de Regresión presenta el Error típico de Estimación, el mismo que es igual al 2.95%.

12) Dicho valor es la expresión de la desviación típica de los valores observados respecto de la línea de regresión, es decir, una estimación de la variación probable al hacer predicciones a partir de la ecuación de regresión. Es un resultado que favorece al modelo de investigación desarrollado, debido a que está por debajo del margen de error considerado del 5.00%.

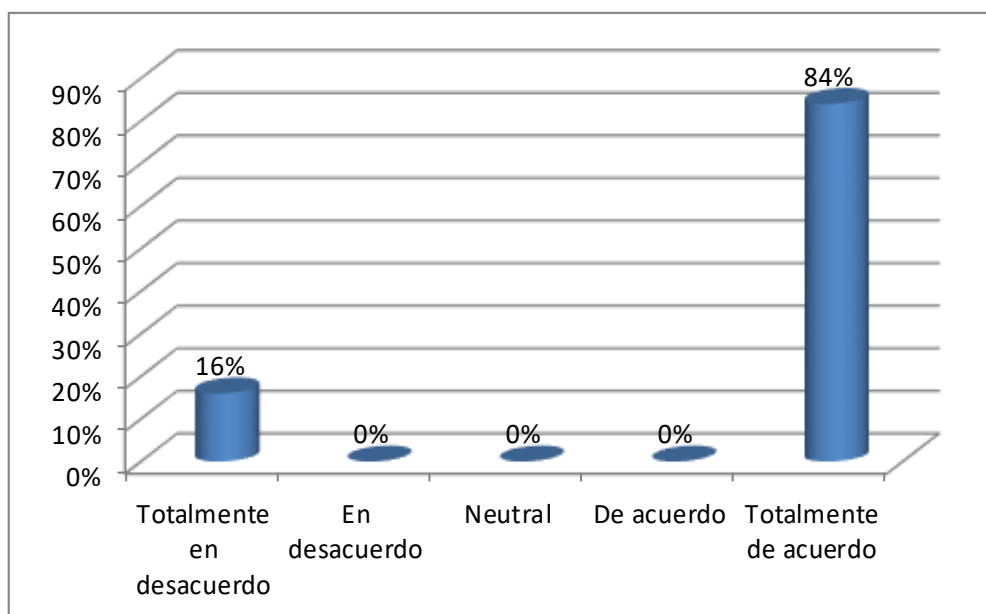
4.2 Análisis e Interpretación de los resultados obtenidos

TABLA No. 1:

La inversión pública facilita la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	59	16.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	311	84.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No 1:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

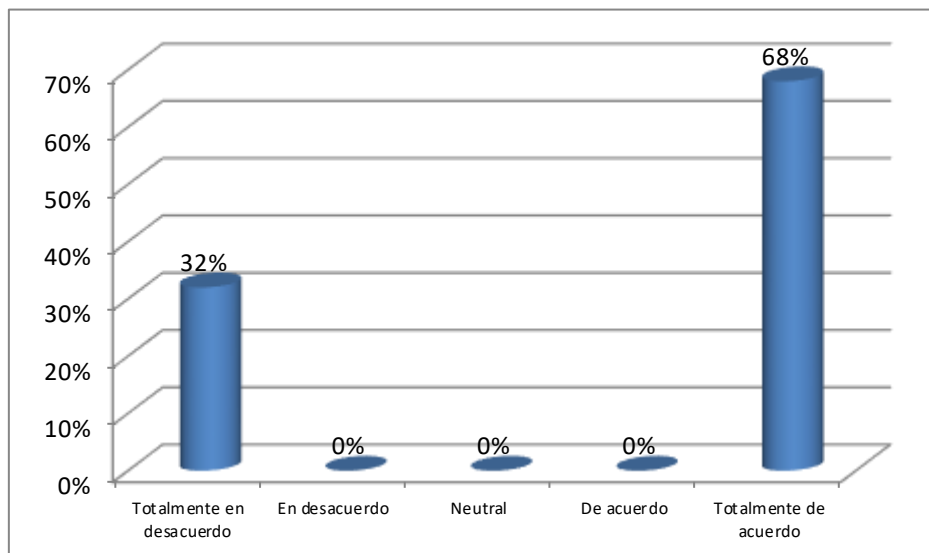
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que La inversión pública facilita la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales, mediante la infraestructura, el desarrollo del ciclo de los proyectos y la evaluación de las inversiones realizadas.

TABLA No. 2:

La infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para la comunidad para cada región del país

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	118	32.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	252	68.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO NR 2:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

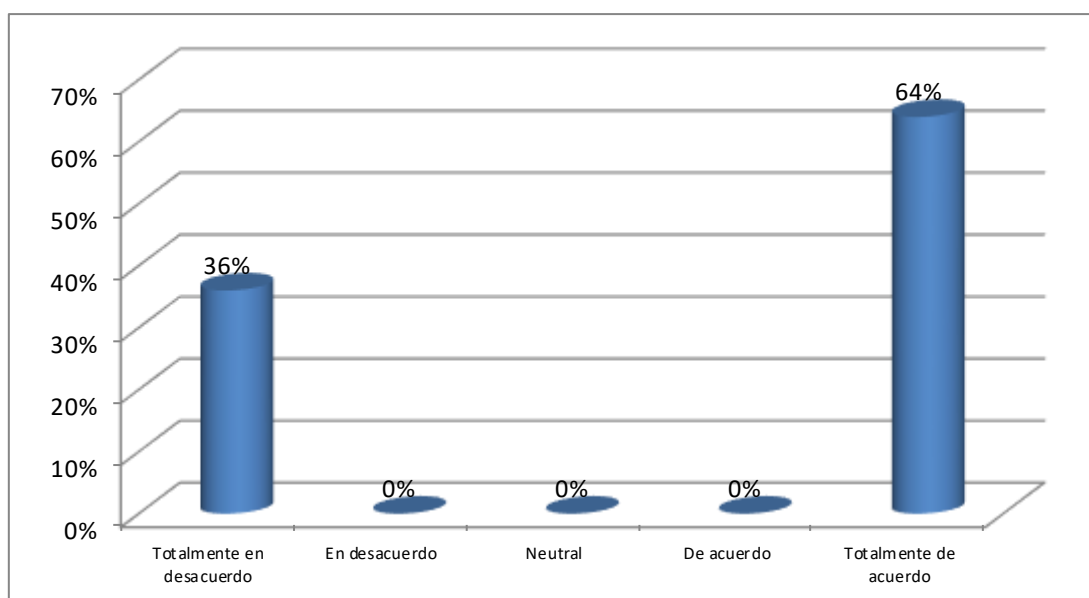
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 68% de los encuestados acepta que la infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para la comunidad para cada región del país.

TABLA No. 3:

La infraestructura es la base material de una región y la que determinará las condiciones para los servicios públicos que facilitan los Gobiernos regionales

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	133	36.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	237	64.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 3:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

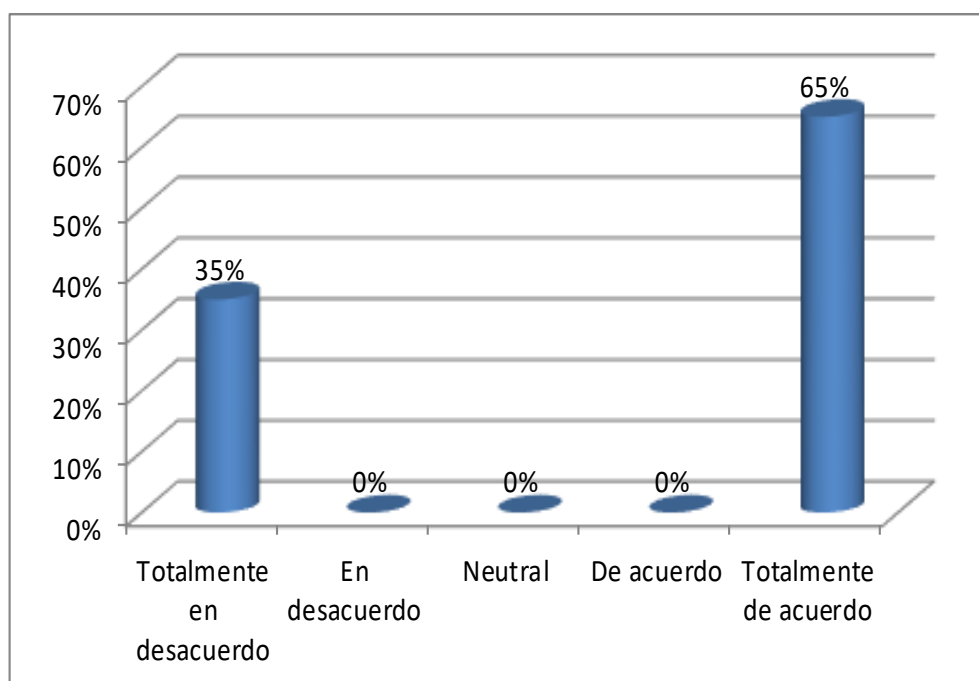
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 64% de los encuestados acepta que la infraestructura es la base material de una región y la que determinará las condiciones para los servicios públicos que facilitan los Gobiernos regionales.

TABLA No. 4:

La infraestructura despliega un rol fundamental en lo que respecta al desarrollo y cambio social de la comunidad de una región del país.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	129	35.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	241	65.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada

GRAFICO No. 4:

Fuente: Encuesta realizada

INTERPRETACIÓN:

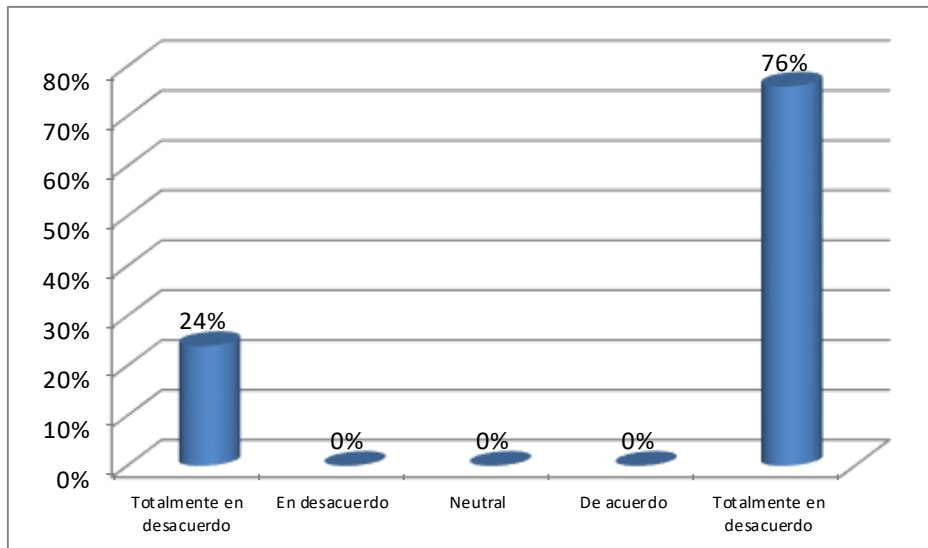
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que la infraestructura despliega un rol fundamental en lo que respecta al desarrollo y cambio social de la comunidad de una región del país.

TABLA No. 5:

El ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la efectividad institucional mediante la concreción de las inversiones para cumplir las metas, objetivos y misión institucional

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	89	24.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	281	76.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 5:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

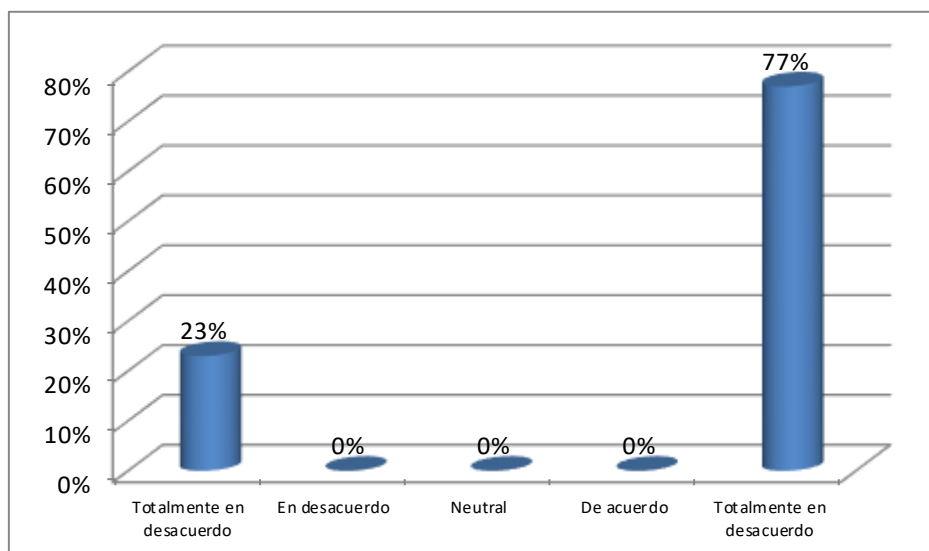
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 76% de los encuestados acepta que el ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la efectividad institucional de los Gobiernos Regionales; mediante la concreción de las inversiones para cumplir las metas, objetivos y misión institucional.

TABLA No. 6:

Durante la fase de preinversión de un proyecto, se identifica un problema determinado y luego se analizan y evalúan - en forma iterativa - alternativas de solución.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	85	23.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	285	77.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 6:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

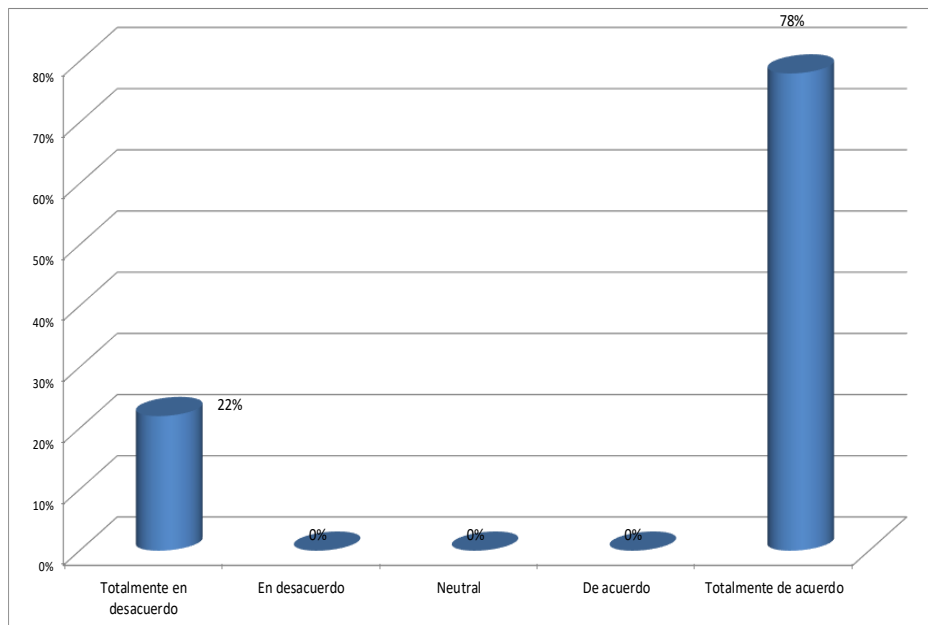
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 77% de los encuestados acepta que durante la fase de preinversión de un proyecto de los Gobiernos Regionales, se identifica un problema determinado y luego se analizan y evalúan - en forma iterativa - alternativas de solución que permitan para encontrar la de mayor rentabilidad social

TABLA No. 7:

En la fase de inversión se pone en marcha la ejecución proyecto conforme a los parámetros aprobados en la declaratoria de viabilidad para la alternativa seleccionada.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	81	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	289	78.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 7:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

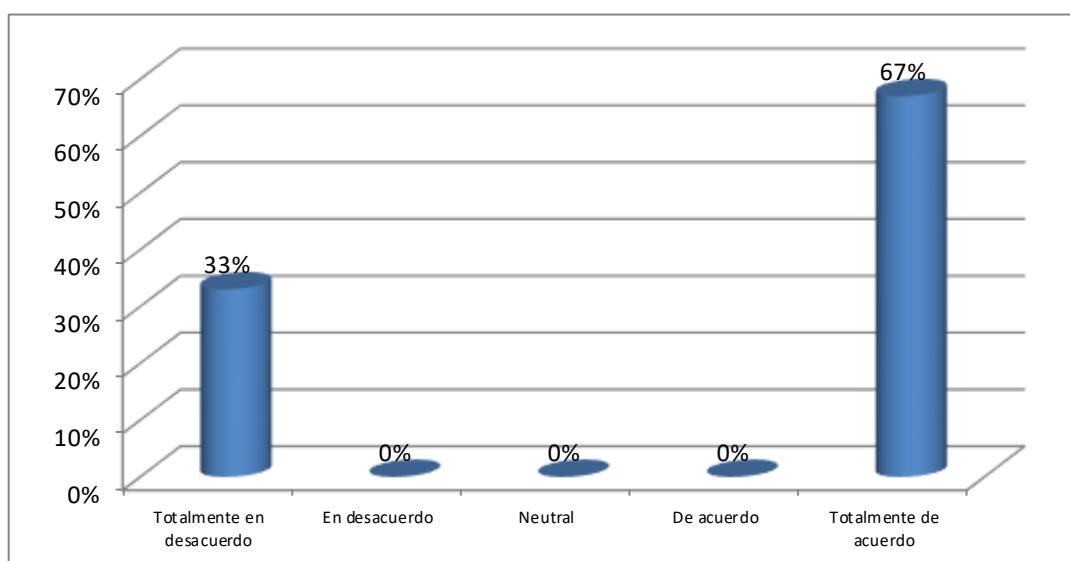
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que en la fase de inversión se pone en marcha la ejecución proyecto de los Gobiernos Regionales conforme a los parámetros aprobados en la declaratoria de viabilidad para la alternativa seleccionada.

TABLA No. 8:

En la fase de post inversión, el proyecto de los Gobiernos Regionales entra a operación y mantenimiento y se efectúa la evaluación ex post.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	122	33.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	248	67.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 8:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

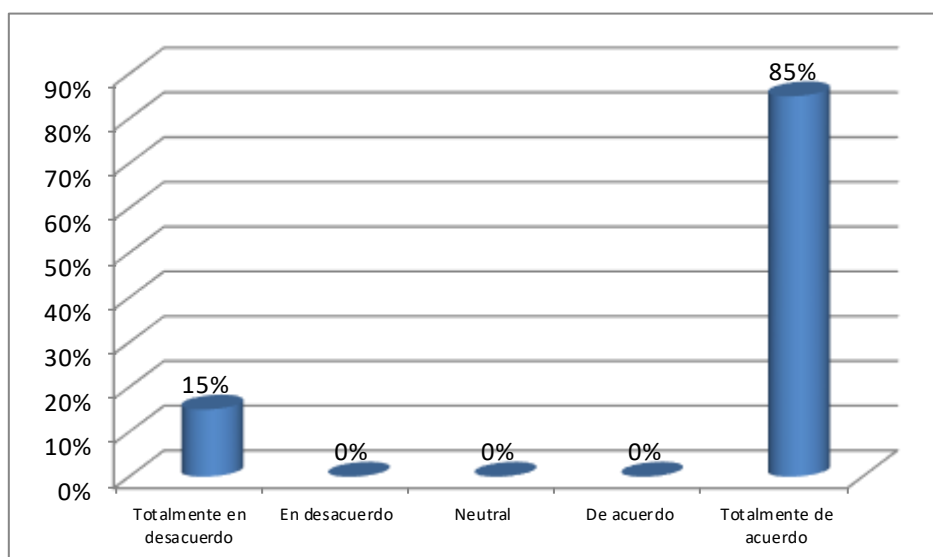
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 67% de los encuestados acepta que en la fase de post inversión, el proyecto de los Gobiernos Regionales entra a operación y mantenimiento y se efectúa la evaluación ex post.

TABLA No. 9:

La evaluación de la inversión pública facilita la mejora continua institucional mediante las recomendaciones para reducir gastos y costos y optimizar la gestión institucional.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	55	15.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	315	85.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 9:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

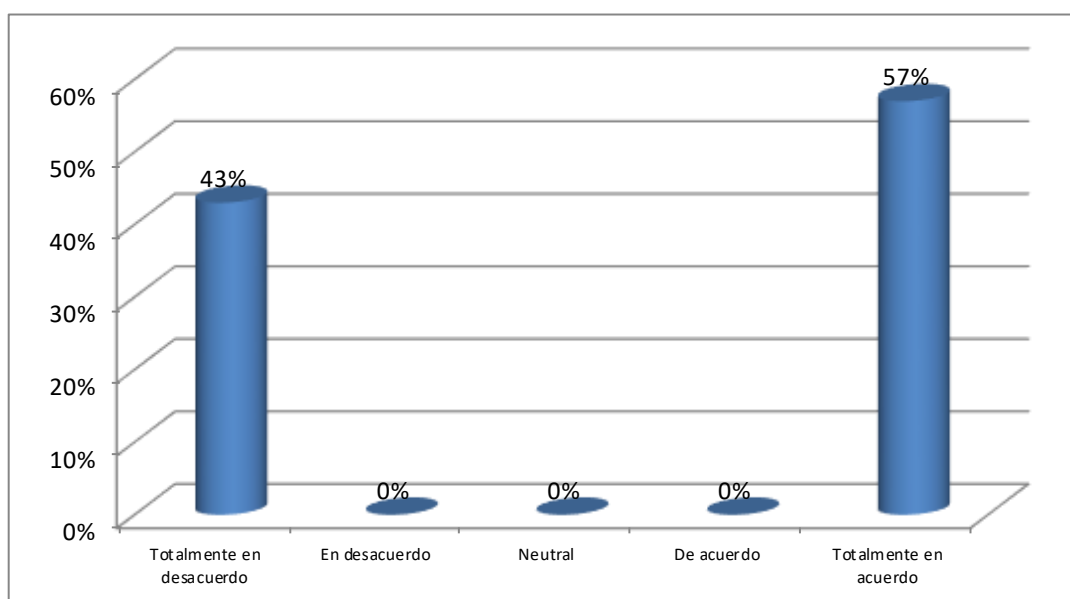
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 85% de los encuestados acepta que la evaluación de la inversión pública facilita la mejora continua institucional de los Gobiernos Regionales; mediante las recomendaciones para reducir gastos y costos y optimizar la gestión institucional.

TABLA No. 10:

En los proyectos de inversión pública (PIP) cuya viabilidad ha sido declarada sobre la base de un estudio de pre factibilidad o factibilidad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	159	43.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	211	57.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 10:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

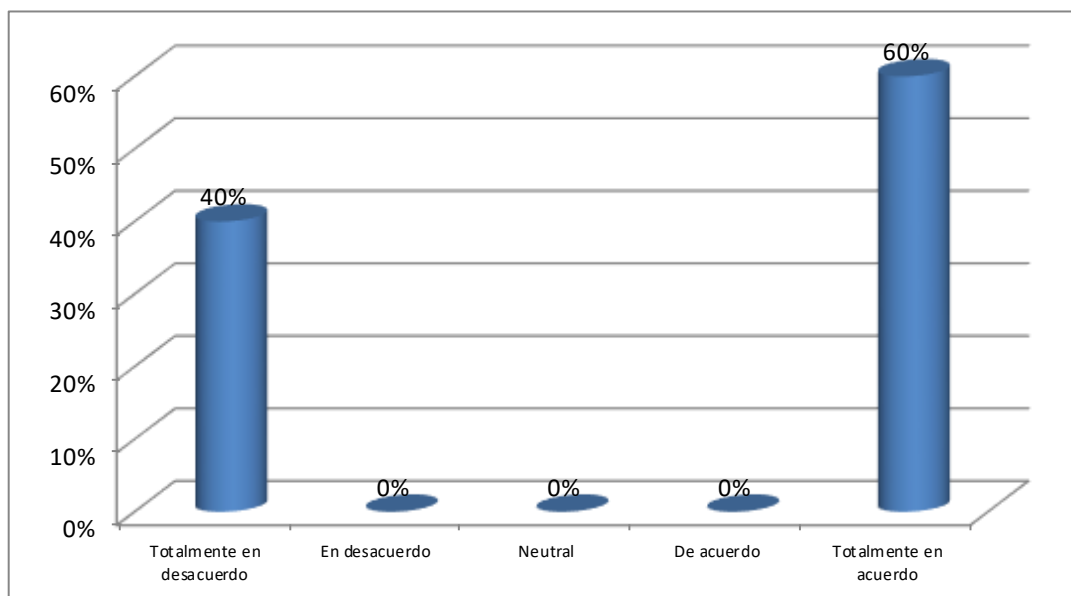
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 57% de los encuestados acepta que en los proyectos de inversión pública (PIP) cuya viabilidad ha sido declarada sobre la base de un estudio de pre factibilidad o factibilidad, una agencia independiente realiza la evaluación Ex post sobre una muestra representativa del total de los PIP cuya ejecución haya finalizado.

TABLA No. 11:

La economía institucional de los gobiernos Regionales se refiere a la obtención de inversiones a los menores costos para sacar el máximo beneficio.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	148	40.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	222	60.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 11:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

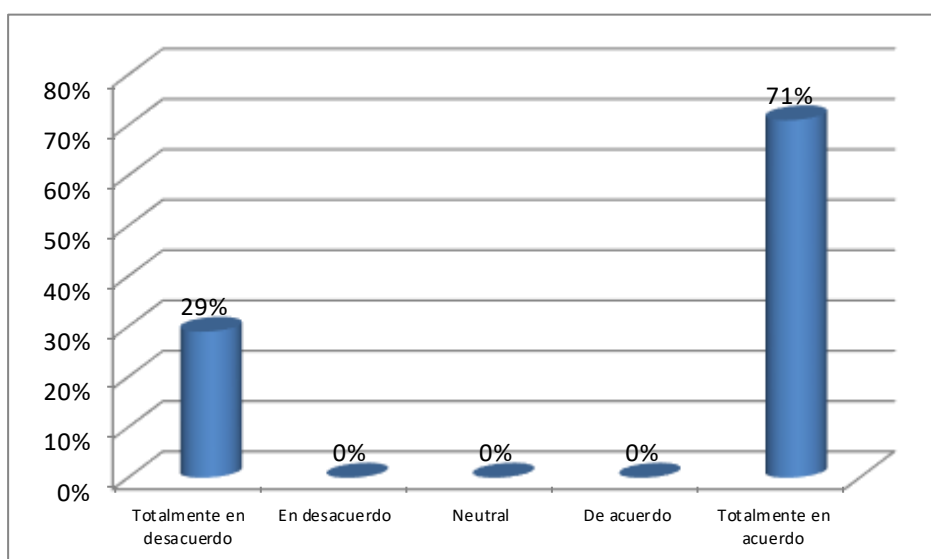
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 60% de los encuestados acepta que la economía institucional de los gobiernos Regionales se refiere a la obtención de inversiones a los menores costos para sacar el máximo beneficio.

TABLA No. 12:

La economía institucional de los Gobiernos Regionales se refiere a utilizar los beneficios en la mejora de la capacidad prestadora de servicios para la comunidad.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	107	29.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	0.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	263	71.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 12:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

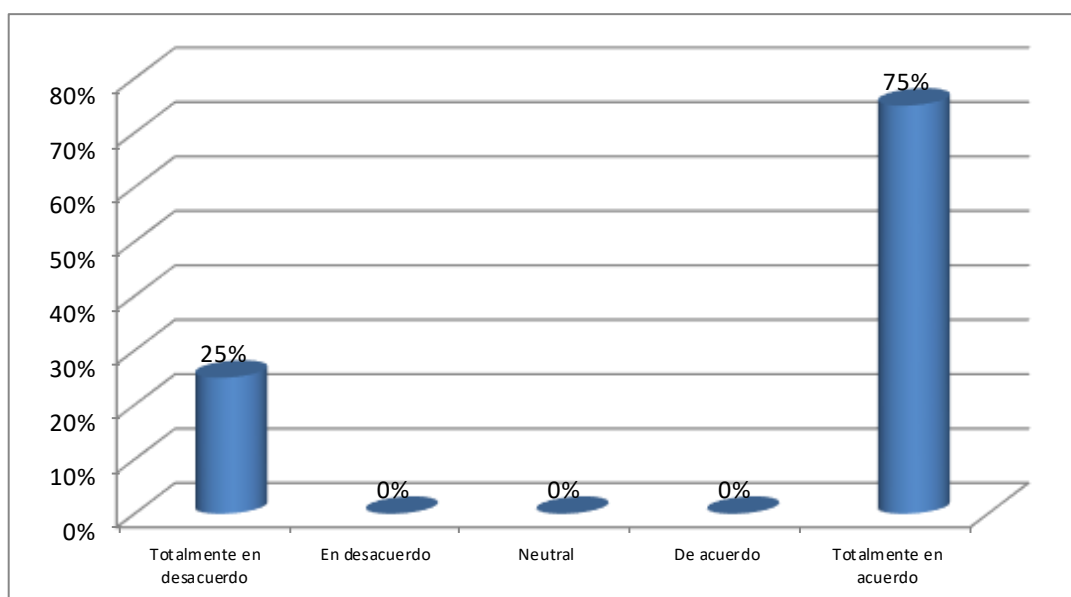
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 71% de los encuestados acepta que la economía institucional de los Gobiernos Regionales se refiere a utilizar los beneficios en la mejora de la capacidad prestadora de servicios para la comunidad.

TABLA No. 13:

La eficiencia se refiere a la racionalización en las inversiones que necesitan los Gobiernos Regionales, lo cual tiene que ver con el uso óptimo de los activos institucionales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	92	25.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	278	75.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 13:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

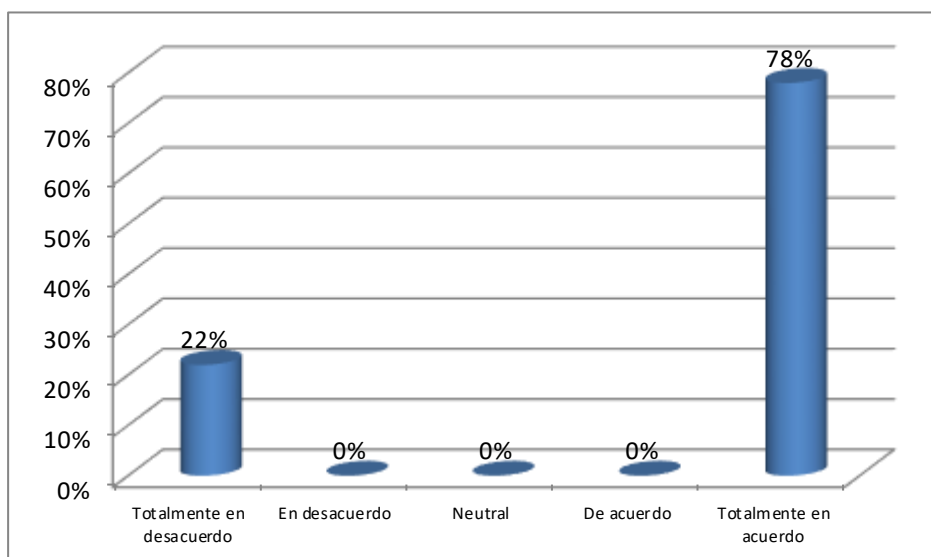
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 75% de los encuestados acepta que la eficiencia se refiere a la racionalización en las inversiones que necesitan los Gobiernos Regionales, lo cual tiene que ver con el uso óptimo de los activos institucionales.

TABLA No. 14:

La eficiencia se refiere al mayor aprovechamiento de los bienes de capital y capital de trabajo en los servicios de calidad que deben brindar a la comunidad en salud, educación y otros

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	81	22.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	289	78.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 14:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

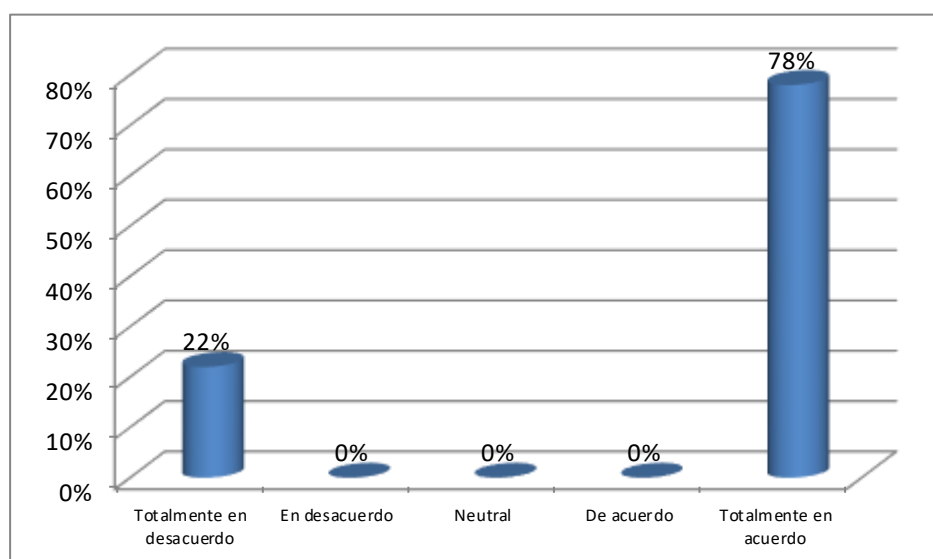
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la eficiencia se refiere al mayor aprovechamiento de los bienes de capital y capital de trabajo de los Gobiernos Regionales en los servicios de calidad que deben brindar a la comunidad en salud, educación y otros

TABLA No. 15:

La efectividad se refiere al logro de las metas con las mejores y mayores inversiones públicas realizadas por los Gobiernos Regionales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	81	22.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	289	78.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 15:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

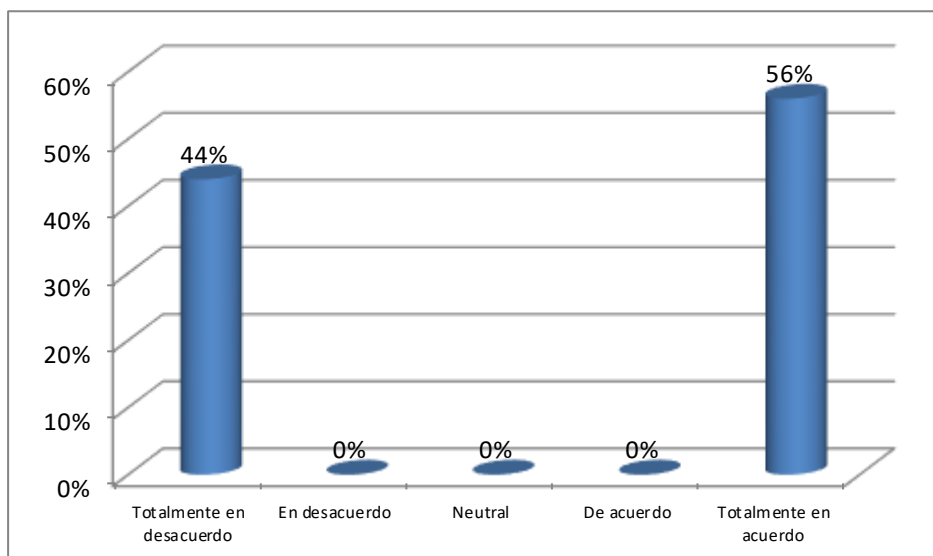
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 78% de los encuestados acepta que la efectividad se refiere al logro de las metas con las mejores y mayores inversiones públicas realizadas por los Gobiernos Regionales.

TABLA No. 16:

La efectividad se refiere al logro de los objetivos con los recursos que disponen los Gobiernos Regionales para entrar en un proceso de mejora.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	163	44.00
2	En desacuerdo	00	0.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	207	56.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 16:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

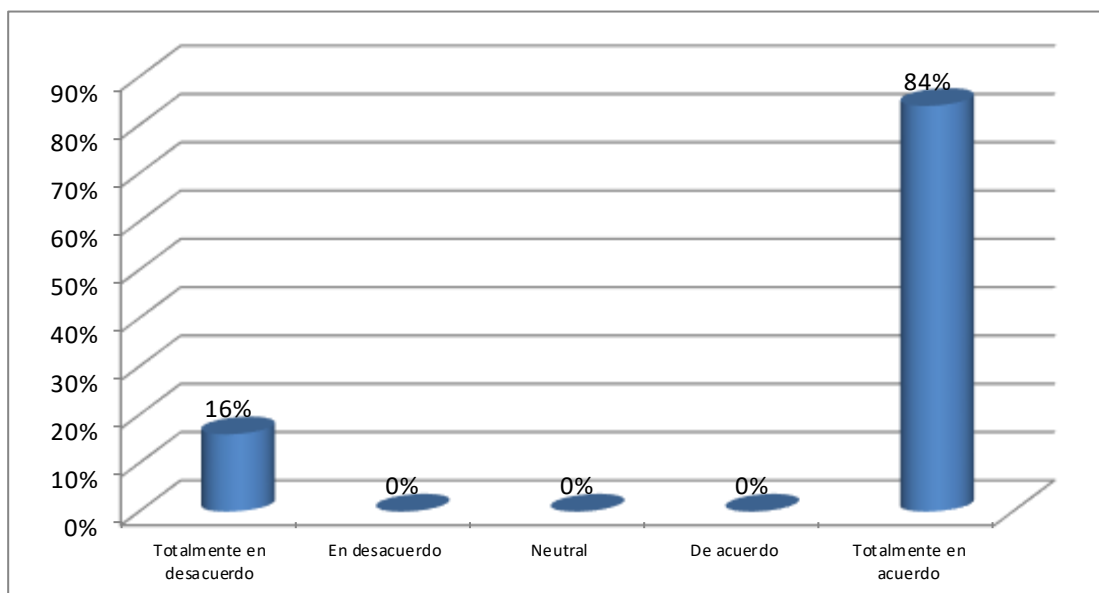
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 56% de los encuestados acepta que la efectividad se refiere al logro de los objetivos con los recursos que disponen los Gobiernos Regionales para entrar en un proceso de mejora.

TABLA No. 17:

La efectividad se refiere al logro de la misión institucional, que es la razón de ser institucional, por medio del mayor aprovechamiento de las inversiones.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	59	16.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	311	84.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 17:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

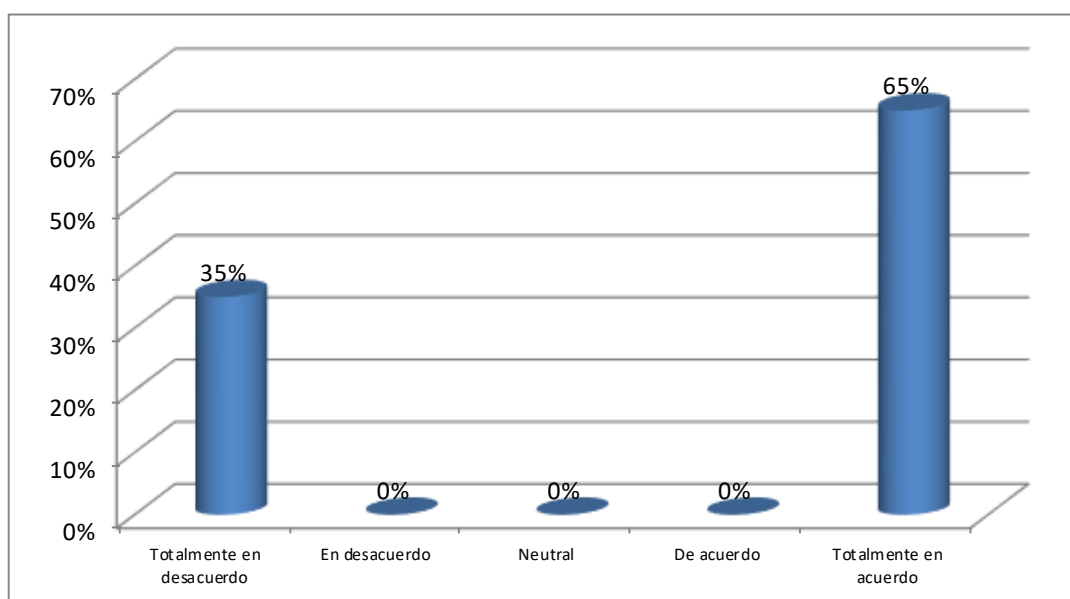
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que la efectividad se refiere al logro de la misión institucional, que es la razón de ser institucional, por medio del mayor aprovechamiento de las inversiones que disponen los Gobiernos Regionales.

TABLA No. 18:

La mejora continua es un proceso que comprende la planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos, actividades y procesos.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	129	35.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	241	65.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 18:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

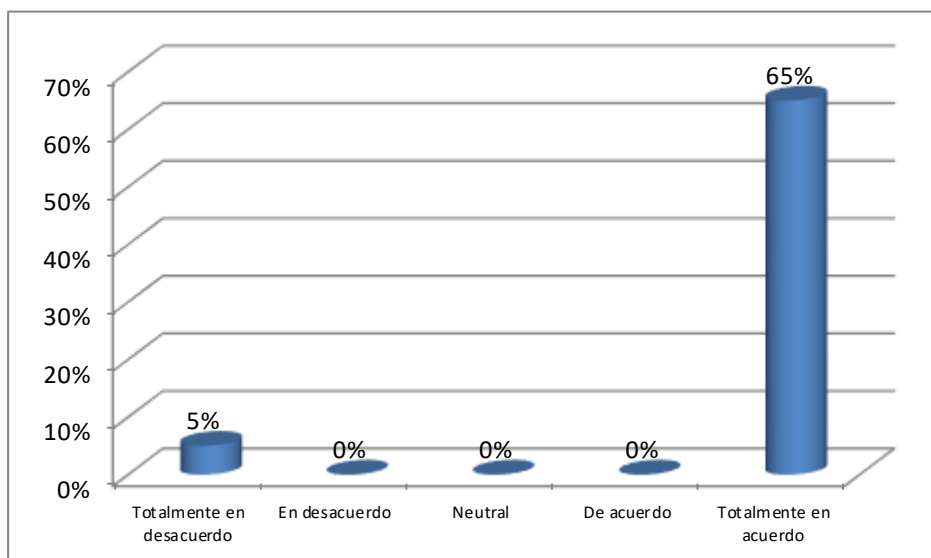
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que la mejora continua es un proceso que comprende la planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos, actividades y procesos de los Gobiernos Regionales.

TABLA No. 19:

El desarrollo económico y social es un proceso que debe disponer de economía, eficiencia, mejora continua y efectividad institucional de los Gobiernos Regionales.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	129	35.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	241	65.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 19:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

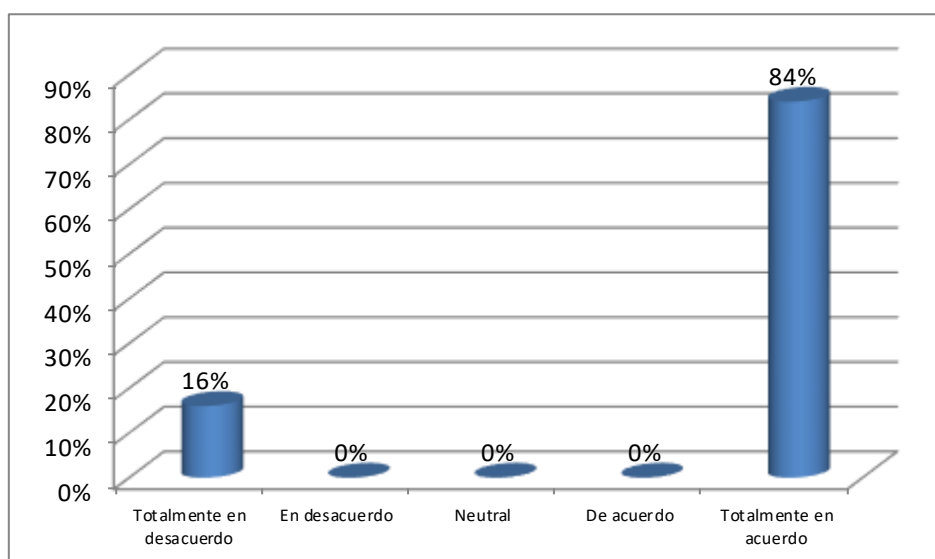
Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 65% de los encuestados acepta que el desarrollo económico y social es un proceso que debe disponer de economía, eficiencia, mejora continua y efectividad institucional de los Gobiernos Regionales.

TABLA No. 20:

El Desarrollo económico y social es un anhelo de la comunidad de cada una de las regiones y se logrará cuando haya salud, educación, seguridad, justicia y otros servicios del estado.

NR	ALTERNATIVAS	CANT	%
1	Totalmente en desacuerdo	59	16.00
2	En desacuerdo	00	00.00
3	Neutral	00	00.00
4	De acuerdo	00	00.00
5	Totalmente de acuerdo	311	84.00
	TOTAL	370	100.00

Fuente: Encuesta realizada.

GRAFICO No. 20:

Fuente: Encuesta realizada.

INTERPRETACIÓN:

Este resultado favorece el modelo de investigación desarrollado; por cuanto el 84% de los encuestados acepta que el Desarrollo económico y social es un anhelo de la comunidad de cada una de las regiones y se logrará cuando haya salud, educación, seguridad, justicia y otros servicios del estado.

4.3 Análisis de Correlación de la inversión Regional vs la Competitividad

La correlación indica la fuerza y la dirección de una relación lineal y proporcionalidad entre dos variables estadísticas. Esta técnica estadística nos permitirá medir la relación existente entre la inversión realizada por los gobiernos nacionales, regionales y locales y la competitividad a nivel departamental durante el periodo de la investigación 2009-2017. En el análisis se han utilizado 6 pilares: Agropecuaria, educación, Energía,

Industria, Pesca, Turismo, Transporte y saneamiento; así como 26 variables vinculadas a dichos pilares de inversión.

La metodología aplicada para el cálculo del índice de competitividad global desarrollado por el Foro Económico Mundial utiliza 12 pilares y 98 variables. Esta metodología es usada como base de manera aproximada para el cálculo del Índice de Competitividad Regional realizado por el Instituto Peruano de Economía, la Universidad Católica, entre otros.

En la metodología del Índice de Competitividad Global la normalización de los indicadores individuales se basa en un enfoque mínimo-máximo, que convierte los valores de todos los indicadores en puntuaciones que van de 0 a 100. Estas puntuaciones normalizadas pueden combinarse para producir puntuaciones agregadas. De esta manera tenemos:

$$Score = \frac{Valor\ actual - Peor\ valor}{Mejor\ Valor - Peor\ valor} \times 100$$

El Score de cada variable es igual al valor del año 2017 menos el valor mínimo del periodo 2009-2017; todo ello, dividido entre el valor máximo del período menos el valor mínimo del periodo, multiplicado por 100.

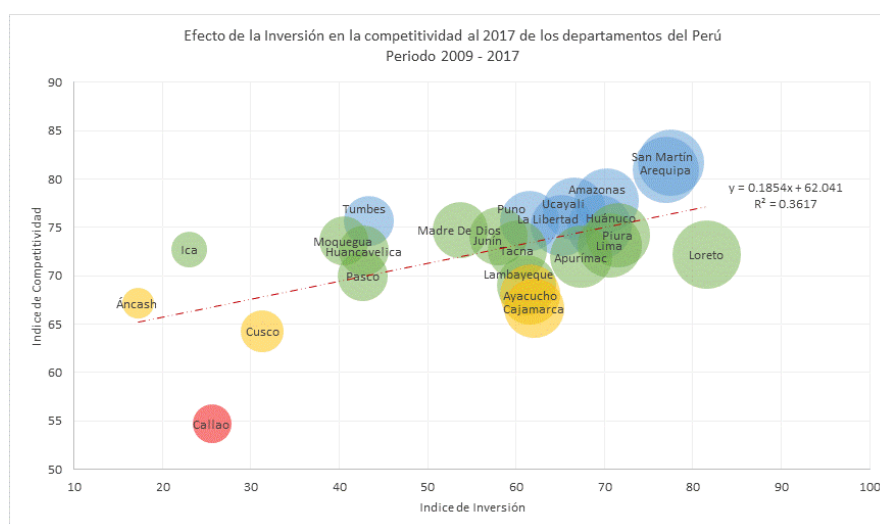
El índice de competitividad aproximado es el resultado de la sumatoria de todos los Score que se encuentran ponderados por la cantidad de variables usadas (por ejemplo, si son 4 variables se pondera por $1/4=0.25$) asimismo se encuentra ponderado por la cantidad de sectores o pilares considerados ($1/6=0.17$).

De esta manera se calculó por un lado el Índice de Inversión que muestra en cada año desde 2009 hasta 2017 cuan mejor se encuentra la inversión en el año estudiado con respecto a los años anteriores; de la misma manera se ha calculado el Índice de competitividad regional considerando los 6 pilares y 26 variables.

Del análisis efectuado, se tiene que en general no existe alta correlación entre el índice de inversión y el índice de competitividad de los departamentos en Perú para el año 2017.

El coeficiente de correlación es de 0.3617, es considerado de nivel bajo lo que significa que los incrementos de las inversiones no han tenido efecto en los resultados de los indicadores de competitividad, como se puede observar en la siguiente gráfica.

Análisis de Correlación de la Inversión en la competitividad nacional



Fuente: INEI

La hipótesis planteada se orienta a demostrar el bajo impacto que ha tenido la inversión pública durante el período analizado en la competitividad regional, situación que es corroborada en el resultado de la correlación del indicador de la inversión y el indicador de la competitividad al 2017.

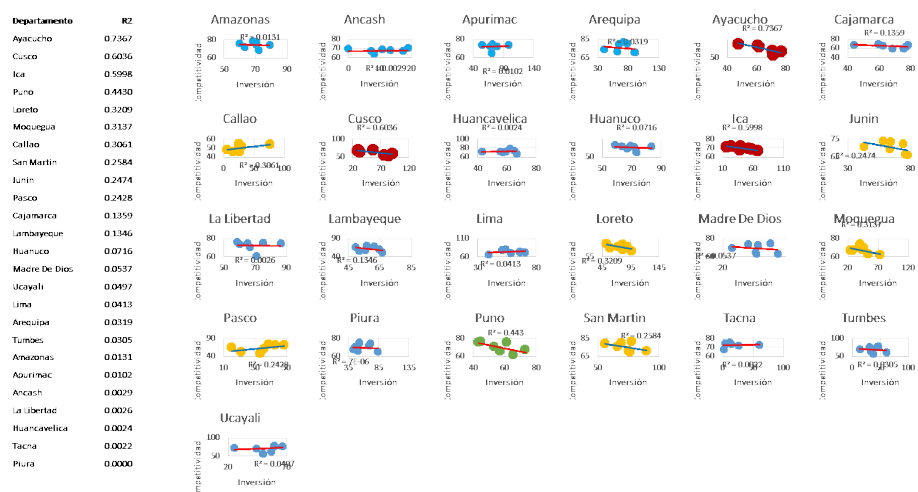
Así mismo, se ha evaluado las variaciones de los indicadores durante el período, en cada una de las regiones; en este análisis se ha encontrado que en solo tres de las 25 regiones la inversión ha tenido un grado de correlación importante. En el año 2017, los departamentos que tienen la mayor dispersión son Callao, Cusco, Cajamarca y Ancash. La dispersión es alta en los departamentos donde el índice de inversión es bajo; estos departamentos con índice de inversión $>50\%$ muestran mayor índice de competitividad.

Los departamentos con mayor índice de competitividad al 2017 son principalmente San Martín, Arequipa, Amazonas y Ucayali.

Análisis de correlación departamental

Realizando un análisis evolutivo de la correlación entre los índices de inversión y de competitividad por departamento, se observa que solo en los departamentos de Cusco, Ayacucho e Ica el grado de correlación es mayor; sin embargo, en el período el efecto ha sido negativo a un comportamiento asimétrico de la inversión, en el caso de Cusco por la disminución del canon y de manera general no se observa una planificación de la inversión orientado a la mejora de la competitividad.

Análisis de Correlación de la Inversión por Departamento



Fuente: INEI

En los casos de Pasco, Callao y Lima es una correlación media de 0.24, sin embargo, durante el periodo la inversión ha tenido un efecto positivo.

Los departamentos que muestran los peores niveles de correlación son Piura Tacna, Huancavelica, la Libertad y Ancas, Apurímac y Amazonas.

En los departamentos de Ayacucho, Cusco, Ica y Puno son los que muestran el mayor grado de correlación; sin embargo, al final del ejercicio el efecto en la competitividad es negativa.

V. Discusión de resultados

- 1) El 84% de los encuestados acepta que la inversión pública facilita la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales, mediante la infraestructura, el desarrollo del ciclo de los proyectos y la evaluación de las inversiones realizadas. Este resultado es similar al 82% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Acevedo Rubilar Alexis Andrés (2014) Tesis: Aporte de la inversión pública en infraestructura en la percepción de seguridad ciudadana. Presentada para optar al grado de Magíster en gestión y políticas públicas en facultad de ciencias físicas y matemáticas departamento de ingeniería industrial de la Universidad de Chile.

- 2) El 85% de los encuestados acepta que la evaluación de la inversión pública facilita la mejora continua institucional de los Gobiernos Regionales; mediante las recomendaciones para reducir gastos y costos y optimizar la gestión institucional. Este resultado es similar al 87% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Martínez López D. Diego (2014) Tesis Doctoral: Tres ensayos sobre inversión pública. Presentada para optar el grado de Doctor en el Departamento de Economía aplicada de la Universidad Complutense de Madrid.

- 3) El 84% de los encuestados acepta que la efectividad se refiere al logro de la misión institucional, que es la razón de ser institucional, por medio del mayor aprovechamiento de las inversiones que disponen los Gobiernos Regionales. Este resultado es similar al 83% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Viscarra Andrade, Hernán Santiago (2014) Tesis: Efectos del gasto e inversión pública en el crecimiento económico del Ecuador. Presentada para optar el Grado de Magister en Ciencias Sociales con mención en Economía del Desarrollo; FLACSO Sede Ecuador. Quito.

- 4) El 84% de encuestados acepta que el Desarrollo económico y social es un anhelo de la comunidad de cada una de las regiones y se logrará cuando haya salud, educación, seguridad, justicia y otros servicios del estado. Este resultado es similar al 85% presentado, aunque en otra dimensión espacial y temporal, por Viscarra Andrade, Hernán Santiago (2014) Tesis: Efectos del gasto e inversión pública en el crecimiento económico del Ecuador. Presentada para optar el Grado de Magister en Ciencias Sociales con mención en Economía del Desarrollo; FLACSO Sede Ecuador. Quito.

VI. Conclusiones

Las conclusiones son las siguientes:

- 1) Se ha determinado que el ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la competitividad regional; mediante la facilitación de las condiciones para tener los proyectos que necesitan las regiones.
- 2) Se ha establecido que la infraestructura pública eleva la competitividad regional; mediante las construcciones que permiten tener las entidades y los respectivos servicios para la comunidad.
- 3) Se ha establecido que la evaluación de la inversión pública influye en la competitividad regional; mediante la obtención de los indicadores que permiten tomar decisiones para concretar las inversiones que necesita la comunidad de las regiones.
- 4) Se ha establecido que la economía y eficiencia institucional facilitan la competitividad regional; mediante la determinación del costo-beneficio, como de la racionalización de los recursos en las inversiones que efectivamente necesitan las regiones.
- 5) Se ha determinado que la mejora continua y efectividad institucional facilitan la competitividad regional, mediante la mejora de los recursos humanos, materiales, financieros y tecnológicos para tener las inversiones que son necesarias para la población de las regiones.

- 6) Se ha establecido que la competitividad regional se plasma en el desarrollo económico y social regional; mediante la generación de mejores condiciones de vida de la población de las regiones.

- 7) Realizando un análisis evolutivo de la correlación entre los índices de inversión y de competitividad por departamento, se observa que solo en los departamentos de Cusco, Ayacucho e Ica el grado de correlación es mayor. En los casos de Pasco, Callao y Lima es una correlación media de 0.24, sin embargo, durante el periodo la inversión ha tenido un efecto positivo.

VII. Recomendaciones

Las recomendaciones son las siguientes:

- 1) Se recomienda tener en cuenta que la inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, se recomienda que las autoridades territoriales tengan una mirada de programa de inversión, para el desarrollo y la competitividad.
- 2) Se recomienda tener en cuenta que la inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, los sectores responsables deben implementar políticas de inversiones orientadas al cierre de brechas con calidad y oportunidad.
- 3) Se recomienda tener en cuenta que la inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, las autoridades regionales deberían abocarse a generar y atraer la mayor cantidad de inversiones en salud, educación, seguridad, transportes, comunicaciones, agricultura, riego, etc.
- 4) Se recomienda tener en cuenta que la infraestructura pública eleva en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, las autoridades regionales deben abocarse a generar y atraer inversiones en agua, desagüe, caminos, carreteras, puentes, pistas, veredas, colegios, hospitales, comisariías, etc.
- 5) Se recomienda tener en cuenta que el ciclo de los proyectos de inversión pública facilita en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, las

autoridades regionales deben facilitar las fases de los proyectos de inversión para facilitar su realización de modo que sean utilizados óptimamente por los ciudadanos, durante su vida útil.

- 6) Se recomienda tener en cuenta que la evaluación de la inversión pública facilita en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional. Por tanto, se recomienda a las autoridades disponer la evaluación, retroalimentación si fuera el caso y toma de decisiones respectivas para facilitar la concreción de las inversiones públicas.

VIII. Referencias

- Acevedo, A. (2014) Aporte de la inversión pública en infraestructura en la percepción de seguridad ciudadana. (Tesis de maestría). Universidad de Chile. Santiago.
- Aldao, M. (2015). Administración financiera gubernamental, un enfoque comparativo entre la Nación y la provincia de Córdoba. Córdoba-Argentina: Editado por el Ministerio de Finanzas.
- Alvarado, J. (1912). Gestión Presupuestaria del estado. Lima, Perú: Centro de Asesoría Técnica SRL.
- Álvarez, A. (2015). Comentarios a la Ley y Reglamento de Contrataciones y Adquisiciones del estado. Lima: Fimart S.A. Editores & Impresores.
- Álvarez, M. (2015). Inversiones públicas y privadas. Madrid, España: Editorial Panorama.
- Andrade, S. (2015). Planificación de inversiones para el desarrollo. Lima, Perú: Editorial Rodhas.
- Argandoña, M. (2015). Administración financiera y presupuestal gubernamental. Lima, Perú: Marketing Consultores S.A.
- Arnoletto, E. (2015). Las Políticas Públicas. Madrid: Editado por Servicios Académicos Internacionales para eumed.net. <http://www.eumed.net/libros-gratis/2014/1402/index.htm>
- Carrillo, J. (2000). La importancia del impacto del TLC en la industria maquiladora en América Latina. Buenos Aires: CLACSO,
- Chiavenato, I. (2015). Teoría General de la Administración. Bogotá: Mc. Graw Hill Interamericana SA.
- Congreso de la República (29 de diciembre de 1993). Constitución Política del Estado. Lima, Perú. Recuperado de:

<http://www.congreso.gob.pe/docs/files/documentos/constitucionparte1993-12-09-2017.pdf>

Congreso de la República (16 de noviembre del 2002). Ley 27867-Ley orgánica de gobiernos regionales. Lima. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/67dae9fb43f0233205257853006501ec/\\$file/ley_27867.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con2_uibd.nsf/67dae9fb43f0233205257853006501ec/$file/ley_27867.pdf)

Congreso de la República (27 de mayo del 2003). Ley 27972-Ley orgánica de Municipalidades. Lima. Recuperado de: [http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/bcd316201ca9cdca05258100005dbe7a/\\$file/1_2.compendio-normativo-ot.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/bcd316201ca9cdca05258100005dbe7a/$file/1_2.compendio-normativo-ot.pdf)

Diario Gestión (08 de enero del 2018). Macro Región Sur ejecutó 74.3% de presupuesto para inversión pública. Lima. Recuperado de: <https://gestion.pe/economia/macro-region-sur-ejecuto-74-3-presupuesto-inversion-publica-224418>

Diario El Comercio (02 de enero del 2018). Inversión pública creció 8,7% en 2017, según el MEF. Lima. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/economia/peru/inversion-publica-crecio-8-7-2017-noticia-485942>

Díaz B. y Jungbluth C. (2015). Calidad total en la empresa peruana. Lima: Fondo de Desarrollo Editorial de la Universidad de Lima.

Esser, K., Hillebrand, W., Messner, D. y Meyer-Stamer, J. (1996). Competitividad Sistémica; Revista de la CEPAL, Santiago: No. 59, pág. 39-52.

Ferrer, J. (2014). Inversión pública y crecimiento económico en el Perú. (Tesis doctoral). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima.

Flores J. (2014). Gestión Financiera: Teoría y Práctica. Lima: Editorial CECOF Asesores.

Frobel, F. Kreiye, G. y Heinrich, O. (1980). La nueva división internacional del trabajo. México: Siglo XXI.

- Gereffi, G. (2000). Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización; Problemas del Desarrollo, Vol. 32, No. 125, México, IIE, UNAM, Abril-Jun 2000.
- Godstein, L., Timothy M., Pfeiffer, W. (2015). Planeación Estratégica Aplicada. México: McGraw Hill
- Hernández, J. (2010). Inversión pública y crecimiento económico: Hacia una nueva perspectiva de la función del gobierno; México: Ministerio de Finanzas.
- Huaynate, N. y Portugal, A. (2014). Mejora de los servicios de prevención y atención de emergencias, que prestan el Centro De Operaciones de Emergencia Nacional (COEN) y el Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI), desde su sede central a nivel nacional". (Tesis de pregrado). Pontificia Universidad Católica del Perú. Lima.
- Johnson, G. & Scholes, K. (2015). Dirección Estratégica. Madrid: Prentice May International Ltd.
- Kaplinsky, R. (2000). Spreading the gains from globalization: what can be learned from value chain analysis? Institute of Development Studies, Document off work 110.
- Koontz, H. & O'Donnell, C. (2015). Curso de Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las condiciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.
- Koontz, R. & O'Donnell C. (2014). Administración Moderna- Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas. México: Litográfica Ingramex S.A.
- Krugman, P. (1994). Competitiveness: a dangerous obsession. Foreign Affairs.
- Martínez, D. (2014). Tres ensayos sobre inversión pública. (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
- Pallares, F. (1988). Las políticas públicas: el sistema político en acción. Revista de Estudios Políticos N° 62 pg. 141

- Pérez, E. (2014). Organización y Administración de la micro y pequeña industrial. Lima: Editorial San Marcos
- Redondo, A. (2015). Competitividad empresarial. Bogotá: Editorial Norma.
- Sallenave, J. (2015). Gerencia y planeación estratégica. Bogotá: Editorial: Norma
- Santa Cruz, J. (2014). Cajamarca: Lineamientos para una política de descentralización. Lima: Editor Francisco Guerra García.
- Steiner, G. (2015). Planeación Estratégica. México: Compañía Editorial Continental SA
- Subirats, J. (1994). Análisis de políticas públicas y eficacia de la administración, Ministerio de Administraciones Públicas, Madrid. Recuperado de: [www.academia.edu/.../análisis de políticas públicas](http://www.academia.edu/.../análisis_de_políticas_públicas)
- Vasitos, C. (2014) Una estrategia integral para el desarrollo. Santo Domingo, República Dominicana: PNUD.
- Vassallo, J. Magro, M. e Izquierdo de Bartolomé, R. (2015). Infraestructura pública y participación privada: conceptos y experiencias en América y España. Madrid: Editor: CAF. www.caf.com/publicaciones
- Viscarra, H. (2014). Efectos del gasto e inversión pública en el crecimiento económico del Ecuador. (Tesis de maestría). FLACSO Sede Ecuador. Quito.

IX. ANEXOS

ANEXO No. 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

“ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL”

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES, E INDICADORES	MÉTODO
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿De qué manera influye el alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) ¿En qué medida la infraestructura pública eleva la competitividad regional?</p> <p>2) ¿De qué modo el ciclo de los proyectos de inversión pública facilitan la competitividad regional?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar la influencia del alineamiento efectivo de la inversión pública en la competitividad regional.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</p> <p>1) Establecer en que medida la infraestructura pública eleva la competitividad regional.</p> <p>2) Determinar el como como el ciclo de los proyectos de inversión pública facilitan la competitividad regional.</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL:</p> <p>La inversión pública influye en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</p> <p>1) La infraestructura pública eleva en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.</p> <p>2) El ciclo de los proyectos de inversión pública facilitan en grado estadísticamente</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>X.. INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL</p> <p>Indicadores:</p> <p>X.1. Infraestructura pública</p> <p>X.2. Ciclo de vida de los proyectos de inversión pública.</p> <p>X.3. Evaluación de la inversión pública</p> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Y. COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL</p> <p>Indicadores:</p> <p>Y.1. Economía y eficiencia institucional</p> <p>Y.2. Mejora continua y efectividad institucional</p>	<p>Esta investigación es de tipo aplicada.</p> <p>La investigación es del nivel descriptivo-explicativo.</p> <p>En esta investigación se utilizaron los siguientes métodos: Descriptivo, Inductivo, Deductivo</p> <p>El diseño que se aplicó fue el no experimental.</p> <p>La población de la investigación estuvo conformada por 10,030 personas</p> <p>La muestra estuvo conformada por 370 personas</p> <p>Para definir el tamaño de la muestra se ha utilizado el método probabilístico.</p> <p>Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron fueron las siguientes Encuestas; Toma de información y Análisis documental.</p>

<p>3) ¿De qué forma la evaluación de la inversión pública facilitan la competitividad regional?</p>	<p>3) Establecer la forma como la evaluación de la inversión pública facilita la competitividad regional.</p>	<p>razonable en la competitividad regional.</p> <p>3) La evaluación de la inversión pública facilita en grado estadísticamente razonable en la competitividad regional.</p>	<p>Y.3. Desarrollo económico y social regional</p> <p>DIMENSIÓN ESPACIAL</p> <p>Z. GOBIERNOS REGIONALES</p> <p>DEL PERÚ</p>	<p>Los instrumentos para la recolección de datos que se utilizaron fueron los siguientes cuestionarios, fichas bibliográficas y Guías de análisis.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de procesamiento de datos: Ordenamiento y clasificación; Registro manual; Proceso computarizado con Excel; Proceso computarizado con SPSS.</p> <p>Se aplicó las siguientes técnicas de análisis: Análisis documental; Indagación; Conciliación de datos; Tabulación de cuadros con cantidades y porcentajes; Comprensión de gráficos</p>
---	---	---	--	--

Fuente: Diseño propio.

ANEXO No. 2:

INSTRUMENTO: ENCUESTA

INSTRUCCIONES GENERALES:

Esta encuesta es personal y anónima, está dirigida a personal relacionado con los Gobiernos Regionales.

Agradezco dar su respuesta con la mayor transparencia y veracidad a las diversas preguntas del cuestionario, todo lo cual permitirá tener un acercamiento científico a la realidad concreta del alineamiento de la inversión pública y la competitividad regional.

Para contestar considere lo siguiente:

1= Totalmente en desacuerdo

2= En Desacuerdo

3= Neutral

4= De acuerdo

5= Totalmente de acuerdo

CUESTIONARIO A UTILIZAR:

NR	PREGUNTA	1	2	3	4	5
1	¿La inversión pública facilita la mejora de la capacidad prestadora de servicios de los Gobiernos Regionales, mediante la infraestructura, el desarrollo del ciclo de los proyectos y la evaluación de las inversiones realizadas?					
2	¿La infraestructura es el conjunto de elementos o servicios que están considerados como necesarios para la comunidad para cada región del país					

3	¿La infraestructura es la base material de una región y la que determinará las condiciones para los servicios públicos que facilitan los Gobiernos regionales?					
4	¿La infraestructura despliega un rol fundamental en lo que respecta al desarrollo y cambio social de la comunidad de una región del país?					
5	¿El ciclo de los proyectos de inversión pública facilita la efectividad institucional de los Gobiernos Regionales; mediante la concreción de las inversiones para cumplir las metas, objetivos y misión institucional?					
6	¿Durante la fase de preinversión de un proyecto de los Gobiernos Regionales, se identifica un problema determinado y luego se analizan y evalúan - en forma iterativa - alternativas de solución que permitan para encontrar la de mayor rentabilidad social?					
7	¿En la fase de inversión se pone en marcha la ejecución proyecto de los Gobiernos Regionales conforme a los parámetros aprobados en la declaratoria de viabilidad para la alternativa seleccionada?					
8	¿En la fase de post inversión, el proyecto de los Gobiernos Regionales entra a operación y mantenimiento y se efectúa la evaluación ex post?					
9	¿La evaluación de la inversión pública facilita la mejora continua institucional de los Gobiernos Regionales; mediante las recomendaciones para reducir gastos y costos y optimizar la gestión institucional?					

10	¿En los proyectos de inversión pública (PIP) cuya viabilidad ha sido declarada sobre la base de un estudio de pre factibilidad o factibilidad, una agencia independiente realiza la evaluación Ex post sobre una muestra representativa del total de los PIP cuya ejecución haya finalizado?					
11	¿La economía institucional de los gobiernos Regionales se refiere a la obtención de inversiones a los menores costos para sacar el máximo beneficio?					
12	¿La economía institucional de los Gobiernos Regionales se refiere a utilizar los beneficios en la mejora de la capacidad prestadora de servicios para la comunidad?					
13	¿La eficiencia se refiere a la racionalización en las inversiones que necesitan los Gobiernos Regionales, lo cual tiene que ver con el uso óptimo de los activos institucionales?					
14	¿La eficiencia se refiere al mayor aprovechamiento de los bienes de capital y capital de trabajo de los Gobiernos Regionales en los servicios de calidad que deben brindar a la comunidad en salud, educación y otros?					
15	¿La efectividad se refiere al logro de las metas con las mejores y mayores inversiones públicas realizadas por los Gobiernos Regionales?					

16	¿La efectividad se refiere al logro de los objetivos con los recursos que disponen los Gobiernos Regionales para entrar en un proceso de mejora?					
17	¿La efectividad se refiere al logro de la misión institucional, que es la razón de ser institucional, por medio del mayor aprovechamiento de las inversiones que disponen los Gobiernos Regionales?					
18	¿La mejora continua es un proceso que comprende la planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos, actividades y procesos de los Gobiernos Regionales?					
19	¿El desarrollo económico y social es un proceso que debe disponer de economía, eficiencia, mejora continua y efectividad institucional de los Gobiernos Regionales?					
20	¿El Desarrollo económico y social es un anhelo de la comunidad de cada una de las regiones y se logrará cuando haya salud, educación, seguridad, justicia y otros servicios del estado?					

ANEXO No. 3:**VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO****DR. DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”, mi calificación sobre un estándar del 83%, es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, sub-variables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?					X	
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?					X	
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?					X	

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83%.

El instrumento queda validado favorablemente por el experto académico indicado.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO

DR. ROBERTO CUMPÉN VIDAURRE

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”, mi calificación sobre un estándar del 83%, es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?						X
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, subvariables e indicadores de la investigación?						X
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						X
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						X
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83%.

El instrumento queda validado favorablemente por el experto académico indicado.

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO POR EL EXPERTO ACADÉMICO

DR. WILLIAM ENRIQUE CRUZ GONZÁLES

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”, mi calificación sobre un estándar del 83%, es la siguiente:

No.	PREGUNTA	55	65	75	85	95	100
1	¿En qué porcentaje se logrará contrastar la hipótesis con este instrumento?					X	
2	¿En qué porcentaje considera que las preguntas están referidas a las variables, sub-variables e indicadores de la investigación?					X	
3	¿Qué porcentaje de las interrogantes planteadas son suficientes para lograr el objetivo general de la investigación?						X
4	¿En qué porcentaje, las preguntas son de fácil comprensión?						X
5	¿Qué porcentaje de preguntas siguen una secuencia lógica?						X
6	¿En qué porcentaje se obtendrán datos similares con esta prueba aplicándolo en otras muestras?						X

Dado que todas las preguntas del instrumento superan el parámetro del 83%.

El instrumento queda validado favorablemente por el experto académico indicado.

ANEXO No. 04:**CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO CON EL ALFA DE CRONBACH****REALIZADA POR EL EXPERTO ACADÉMICO****DOCTOR DOMINGO HERNÁNDEZ CELIS**

Después de revisado el instrumento de la Tesis denominada: “**ALINEAMIENTO DE LA INVERSIÓN PÚBLICA A LA COMPETITIVIDAD REGIONAL**”, debo indicar que dicho instrumento es factible de reproducción por otros investigadores. Es decir los resultados obtenidos con el instrumento en una determinada ocasión, bajo ciertas condiciones, serán similares si se volviera a medir las mismas variables en condiciones idénticas. Este aspecto de la razonable exactitud con que el instrumento mide lo que se ha pretendido medir es lo que se denomina la confiabilidad del instrumento, la misma que se cumple con el instrumento de encuesta de este trabajo.

DETERMINACIÓN DEL COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD

VARIABLES	COEFICIENTE ALFA DE CRONBACH	NÚMERO DE ÍTEMS
INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL	84.20%	10
COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL	84.40%	10
TOTAL	84.30%	22

Estas son las conclusiones sobre el coeficiente confiabilidad:

- 1) Para la Variable independiente INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL el valor del coeficiente es de 84.20%, lo que indica alta confiabilidad.
- 2) Para la variable dependiente COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL el valor del coeficiente es de 84.40%, lo que indica una alta confiabilidad.
- 3) El coeficiente Alfa de Cronbach para la ESCALA TOTAL es de 84.30%, lo cual indica una alta confiabilidad del instrumento.
- 4) Finalmente, la confiabilidad, tanto de la escala total, como de las dos variables en particular, presentan valores que hacen que el instrumento pueda ser útil para alcanzar los objetivos de la investigación

ANEXO 05:**GLOSARIO DE TÉRMINOS****TÉRMINOS DE INVERSIÓN PÚBLICA INSTITUCIONAL****Análisis Costo Beneficio:**

Metodología de evaluación de un PIP que consiste en identificar, medir y valorar monetariamente los costos y beneficios generados por el PIP durante su vida útil, con el objeto de emitir un juicio sobre la conveniencia de su ejecución.

Análisis Costo Efectividad:

Metodología que consiste en comparar las intervenciones que producen similares beneficios esperados con el objeto de seleccionar la de menor costo dentro de los límites de una línea de corte. Se aplica en los casos en los que no es posible efectuar una cuantificación adecuada de los beneficios en términos monetarios.

Ciclo del Proyecto:

Comprende las fases de preinversión, inversión y postinversión. La fase de preinversión contempla los estudios de perfil, prefactibilidad y factibilidad. La fase de inversión contempla el expediente técnico detallado así como la ejecución del proyecto. La fase de postinversión comprende las evaluaciones de término del PIP y la evaluación ex-post.

Clasificador Institucional del SNIP:

Relación de Entidades y Empresas del Sector Público bajo el ámbito de aplicación de la Ley N° 27293, modificada por la Ley N° 28802 y a las demás normas del SNIP, clasificadas de acuerdo al Sector o nivel de gobierno al que pertenecen.

Conglomerado:

Es un conjunto de Proyectos de Inversión Pública de pequeña escala, que comparten características similares en cuanto a diseño, tamaño o costo unitario y que corresponden a una misma función y programa, de acuerdo al Clasificador Funcional Programático.

Contenidos Mínimos:

Información que deberá ser desarrollada en cada uno de los estudios de preinversión que elabore la UF.

Dirección General de Programación Multianual:

Órgano del Ministerio de Economía y Finanzas que es la más alta autoridad técnica normativa del SNIP.

Estudio de Factibilidad:

Valoración precisa de los beneficios y costos de la alternativa seleccionada considerando su diseño optimizado

Estudio de Prefactibilidad:

Estudio de las diferentes alternativas seleccionadas en función del tamaño, localización, momento de iniciación, tecnología y aspectos administrativos. Ésta es la última instancia para eliminar alternativas ineficientes.

Estudio Definitivo:

Estudio que permite definir a detalle la alternativa seleccionada en el nivel de preinversión y calificada como viable. Para su elaboración se deben realizar estudios especializados que permitan definir: el dimensionamiento a detalle del proyecto, los costos unitarios por componentes, especificaciones técnicas para la ejecución de obras o equipamiento, medidas de mitigación de impactos ambientales negativos, necesidades de operación y mantenimiento, el plan de implementación, entre otros requerimientos considerados como necesarios de acuerdo a la tipología del proyecto. En proyectos de infraestructura, a los estudios especializados se les denomina de ingeniería de detalle (topografía, estudios de suelos, etc.) Los contenidos de los Estudios Definitivos varían con el tipo de proyecto y son establecidos de acuerdo con la reglamentación sectorial vigente y los requisitos señalados por la Unidad Formuladora y/o Unidad Ejecutora del Proyecto

Evaluación Privada:

Análisis de la rentabilidad del proyecto desde el punto de vista del inversionista privado.

Evaluación Social:

Medición de la contribución de los proyectos de inversión al nivel de bienestar de la sociedad.

Expediente Técnico Detallado:

Documento que contiene los estudios de ingeniería de detalle con su respectiva memoria descriptiva, bases, especificaciones técnicas y el presupuesto definitivo.

Gastos de Mantenimiento de la Entidad:

Son aquellos que financian el conjunto de actividades operaciones y procesos requeridos para que la infraestructura, maquinaria, equipos y procesos regulares de la Entidad conserven su condición adecuada de operación.

Gastos de Mantenimiento del PIP:

Forman parte de los gastos de mantenimiento de la Entidad. Son aquellos que financian el conjunto de actividades operaciones y procesos requeridos para que la infraestructura, maquinaria, equipos y procesos del PIP conserve su condición adecuada de operación

Gastos de Operación de la Entidad:

Son aquellos que financian el conjunto de actividades, operaciones y procesos necesarios que aseguran la provisión adecuada y continua de bienes y servicios de la Entidad.

Gastos de Operación del PIP:

Forman parte de los gastos de operación de la Entidad. Son aquellos que financian el conjunto de actividades, operaciones y procesos que aseguran la provisión adecuada y continua de bienes y servicios del PIP.

Horizonte de Evaluación del Proyecto:

Periodo establecido para evaluar los beneficios y costos atribuibles a un determinado proyecto de inversión pública. En algunos casos, dicho periodo podrá diferir de la vida útil del proyecto.

Ley:

Ley N° 27293, Ley que crea el Sistema Nacional de Inversión Pública, publicada el 28 de junio de 2000, y modificada por las Leyes Nos. 28522 y 28802, publicadas el 25 de mayo de 2005 y el 21 de julio de 2006.

Oficina de Programación e Inversiones:

Órgano del Sector, Gobierno Regional o Gobierno Local al que se le asigna la responsabilidad de elaborar el Programa Multianual de Inversión Pública y velar por el cumplimiento de las normas del SNIP.

Operación de Endeudamiento:

Para los efectos del Sistema Nacional de Inversión Pública, entiéndase por operación de endeudamiento las señaladas por la normatividad de endeudamiento público.

Operaciones con Garantía del Estado:

Para los efectos del Sistema Nacional de Inversión Pública, entiéndase por operaciones con garantía del Estado a aquellas señaladas en el artículo 54° de la Ley General del Sistema Nacional de Endeudamiento, Ley N° 28563.

Órgano Resolutivo del Sector:

Máxima autoridad ejecutiva de cada Sector, Gobierno Regional o Gobierno Local establecida para los fines del SNIP.

Precio Social:

Parámetro de evaluación que refleja el costo que significa para la sociedad el uso de un bien, servicio o factor productivo. Se obtiene de aplicar un factor de ajuste al precio de mercado.

Programa Multianual de Inversión Pública:

Conjunto de PIP a ser ejecutados en un período no menor de tres años y ordenados de acuerdo a las políticas y prioridades del sector.

Proyecto de Inversión Pública (PIP):

Toda intervención limitada en el tiempo que utiliza total o parcialmente recursos públicos, con el fin de crear, ampliar, mejorar, modernizar o recuperar la capacidad productora de bienes o servicios; cuyos beneficios se generen durante la vida útil del proyecto y éstos sean independientes de los de otros proyectos.

Reposición:

Es el reemplazo de un activo cuyo tiempo de operación ha superado su periodo de vida útil o ha sufrido daños por factores imprevisibles que afectan la continuidad de sus operaciones. En consecuencia, no constituye PIP aquella reposición de activos que: (i) se realice en el marco de las inversiones programadas de un proyecto declarado viable; (ii) esté asociada a la operatividad de las instalaciones físicas para el funcionamiento de la entidad; o (iii) no implique ampliación de capacidad para la provisión de servicios.

Saldos de balance:

Diferencia entre el ingreso realmente percibido y el gasto devengado durante un año fiscal. Pueden ser utilizados en años fiscales siguientes previa incorporación en el presupuesto institucional mediante crédito suplementario.

Sector:

Conjunto de Entidades y Empresas agrupadas, para los fines del SNIP, según el Clasificador Institucional del SNIP.

Sistema Operativo de Seguimiento y Monitoreo:

Conjunto de procesos, herramientas e indicadores que permiten verificar los avances de la ejecución de los proyectos.

SNIP:

Sistema Nacional de Inversión Pública.

Sostenibilidad:

Es la capacidad de un PIP para mantener el nivel aceptable de flujo de beneficios netos, a través de su vida útil. Dicha habilidad puede expresarse en términos cuantitativos y cualitativos como resultado de evaluar, entre otros, los aspectos institucionales, regulatorios, económicos, técnicos, ambientales y socioculturales.

Unidad Ejecutora (UE):

Las denominadas como tales en la normatividad presupuestal y que tienen a su cargo la ejecución del PIP, así como a las Empresas del Sector Público No Financiero que ejecutan PIP.

Viabilidad:

Condición atribuida expresamente, por quien posee tal facultad, a un PIP que demuestra ser rentable, sostenible y compatible con las políticas sectoriales.

Vida útil del Proyecto:

Periodo durante el cual un proyecto de inversión pública es capaz de generar beneficios por encima de sus costos esperados.

TÉRMINOS DE COMPETITIVIDAD INSTITUCIONAL

Ambiente general: Condiciones externas que influyen a la empresa en diverso grado y que no pueden ser controladas por esta.

Bien: Producto tangible de un esfuerzo económico productivo que satisface una necesidad humana y que se ofrece en un mercado.

Calidad: Propiedad o conjunto de propiedades inherentes a una cosa, que permiten apreciarla como igual, mejor o peor que las restantes de su especie.

Competencia: Disputa o contienda entre dos o más sujetos sobre una misma cosa. (Diccionario de la Real Academia Española). Rivalidad entre las empresas participantes en un mercado para lograr y mantener la preferencia de los clientes.

Competencia imperfecta: Tipo de competencia que se da en un mercado en el cual participan uno o pocos vendedores (oferta) o compradores (demanda). Monopolio: un solo vendedor.

Oligopolio: pocos vendedores. Monopsonio: un solo comprador. Oligopsonio: pocos compradores.

Competencia perfecta: Tipo de competencia que se da en un mercado en el cual participa un número suficientemente grande de competidores (oferta) y de compradores (demanda), en condiciones tales que ninguno de los participantes puede imponerse de manera unilateral y permanente.

Competidor: Empresas o unidades productivas que participan en un mismo mercado buscando obtener la preferencia de los clientes o compradores por sus productos.

Competir: Contender dos o más personas entre sí, aspirando unas y otras con empeño a una misma cosa. (Diccionario de la Real Academia Española). Acción simultánea de dos o más empresas que rivalizan entre sí en un mercado por obtener la preferencia de los clientes mediante la diferenciación de sus productos en términos de precio, calidad u oportunidad.

Competitividad: Capacidad para competir. Rivalidad para la consecución de un fin. (Diccionario de la Real Academia Española). Capacidad de una empresa para producir y mercadear productos en mejores condiciones de precio, calidad y oportunidad que sus rivales. (Michael Porter). Habilidad del empresario para diseñar, producir y mercadear bienes y servicios, cuyas calidades y precios conforman un paquete más atractivo que el de sus competidores. (Informe mundial sobre la competitividad)

Competitivo(a): Perteneciente o relativo a la competición. Capaz de competir. (Diccionario de la Real Academia Española)

Condiciones culturales: Condiciones y características culturales del ambiente que afectan a la empresa (creencias, valores, actitudes, usos y costumbres, educación...)

Condiciones económicas: Condiciones generales de la economía, en sus diversos ámbitos (local, sectorial, nacional, global) que afectan los mercados y la operación de la empresa.

Condiciones políticas: Condiciones y características políticas que afectan a la empresa (grado de centralización de las decisiones, formas de participación, grupos de interés, grado de desarrollo de los poderes locales...)

Condiciones sociales: Condiciones y características de la sociedad que afectan a la empresa (demografía, distribución del ingreso...)

Conocimiento: Capacidades intelectuales, experiencias e información sistemática necesarias para el funcionamiento de la organización en sus aspectos técnicos (tecnología) y gerenciales.

Cultura y valores: La cultura organizacional está constituida por el conjunto (sistema) de creencias, valores y patrones de comportamiento que la identifican. Los valores organizacionales son las formas de conducta consideradas correctas y deseables por la organización.

Desempeño: Representa los logros efectivos de la organización. Al comparar el desempeño efectivo con los objetivos previamente definidos y los recursos utilizados tenemos la posibilidad de realizar diversas medidas de la eficacia y eficiencia de la organización.

Estrategia: La estrategia es el conjunto de decisiones y acciones de una organización orientadas al logro de sus objetivos, tomando en consideración sus condiciones internas y los factores de su entorno. Comprende la misión, la visión, los objetivos, las estrategias propiamente dichas y los planes de acción.

Estructura organizativa: La estructura organizativa es el conjunto de relaciones de trabajo formalmente definidas acerca de la división del trabajo (especialización) y la asignación de responsabilidades. Se suele representar mediante organigramas.

Factores productivos: Bienes o actividades económicas utilizadas para producir otros bienes o actividades.

Finanzas: Conjunto de recursos financieros necesarios para el funcionamiento y permanencia de la empresa.

Infraestructura y equipos: Conjunto de recursos materiales necesarios para el funcionamiento de la empresa.

Liderazgo: Conjunto de personas cuya responsabilidad formal es la de conducir la organización hacia los objetivos propuestos y asegurar la integración y motivación de los colaboradores en ese sentido.

Políticas públicas: Conjunto de criterios y decisiones adoptadas por los diversos organismos públicos que afectan de manera directa o indirecta las condiciones bajo las cuales operan las empresas. También se las denomina “reglas de juego”.

Servicio: Actividad que satisface una necesidad mediante un bien inmaterial y que se ofrece en un mercado.

Servicios públicos: Actividades de prestación de servicios destinados a satisfacer necesidades de la colectividad realizadas por los organismos públicos o por particulares. Algunos servicios públicos propiamente dichos solamente pueden ser provistos por organismos públicos (aduanas, seguridad, administración de justicia, seguridad social). Otros servicios de interés colectivo pueden ser provistos por particulares (transporte, electricidad, agua, telecomunicaciones, educación, servicios financieros).

Sistemas gerenciales: Los “sistemas gerenciales” son todos aquellos procesos administrativos y gerenciales por medio de los cuales una organización maneja, de manera normalizada, programada, los asuntos que debe resolver para tomar decisiones y asignar recursos y controlar... Incluye sistemas tales como: sistemas de planificación y presupuesto, sistemas de administración de personal, sistemas de control, sistemas de información... Pueden o no ser automatizados...

Suma cero: Expresión derivada de la teoría de juegos que se refiere a una situación de estricta competencia en la cual lo que uno gana (+1) el otro lo pierde (-1), con lo cual la suma de las ganancias resultantes es cero (+1-1=0).

Suma positiva: Expresión derivada de la teoría de juegos que se refiere a una situación en la cual los participantes pueden cooperar y obtener ganancias (+1) con lo cual la suma de las ganancias resultantes es un número positivo ($+1+1=2$ o más).

Ventaja competitiva: Conjunto de atributos de una empresa (y de sus productos) que la distinguen de sus competidores y que son reconocibles por sus clientes. Diferencias que le permiten a la empresa una ventaja para competir mejor, adelantándose a la competencia y superándola. Las ventajas competitivas usualmente se clasifican en ventajas de precio, de calidad y de oportunidad.