

Aportes al debate

Nº 3 - AÑO 2005

en temas de descentralización

“Desarrollo Económico Regional: Articulación de Esfuerzos”

El día 16 de febrero de 2005, en la ciudad de Lima, el Consejo Nacional de Competitividad- CNC, la Agencia de Promoción de la Inversión Privada- PROINVERSIÓN y el programa Pro Descentralización - PRODES, llevaron a cabo el Conversatorio "Desarrollo Económico Regional: Articulación de Esfuerzos".

Se dio inicio con las palabras introductorias de Mercedes Araóz, Directora Ejecutiva del CNC, quien resaltó que este Conversatorio se enmarcaba en la labor que venía desarrollando el CNC para impulsar que las entidades públicas y privadas compartan información y coordinen acciones a fin de generar sinergias y evitar duplicidades, especialmente en el nivel regional. Señaló que para ello, el CNC se encontraba formulando el Plan Nacional de Competitividad a través de grupos consultivos distribuidos en mesas de trabajo, quienes formularán un *plan paraguas* o una visión nacional que irá incorporando visiones regionales y que en su versión final contará con un sistema de indicadores para medir la competitividad de las regiones.

Luego, Thomas Reilly, Director de PRODES, presentó como objetivos del Conversatorio: i) compartir la experiencia de formulación de Planes de Competitividad Regional en seis Gobiernos Regionales y ii) motivar un debate sobre las Agencias de Promoción de Inversión Descentralizada en el marco de la Ley de Promoción de Inversión Descentralizada y el Sistema de Acreditación. Asimismo, destacó que teniendo en cuenta la relación que existe entre ambos temas, el objetivo común de las instituciones organizadoras del Conversatorio es promover una articulación de los distintos instrumentos e instancias vinculadas al desarrollo económico regional y así colaborar con los Gobiernos Regionales a pensar cómo organizarse para llevar a cabo políticas que promuevan el desarrollo de sus regiones.

El Conversatorio estuvo dividido en dos bloques, uno sobre los Planes Regionales de Competitividad y el otro referido a las Agencias de Fomento de Inversión Privada. A continuación presentamos de forma resumida las exposiciones y opiniones de los paneles.

Bloque I: Planes Regionales de Competitividad

Se presentó la experiencia de Planes Regionales de Competitividad de 6 Gobiernos Regionales: Ayacucho, Cusco, Junin, Pasco, San Martín y Ucayali quienes elaboraron sus respectivos planes con la asistencia técnica de PRODES durante el período entre el mes de mayo y octubre del 2004.¹

La primera presentación estuvo a cargo de **Carlos Oliva de la empresa consultora Governa**, la cual estuvo encargada de la asistencia técnica a los 6 gobiernos regionales. El Sr. Oliva reseñó los aspectos sustanciales que orientaron la asesoría, la cual tuvo como principal objetivo desarrollar capacidades en los funcionarios regionales y no reemplazarlos en sus funciones para planificar y ejecutar acciones a fin de

¹ Para mayor información sobre el tema, se sugiere revisar el documento "Formulación de Planes de Competitividad Regional: Experiencia de 6 Gobiernos Regionales y PRODES" el cual puede ser revisado en la página web: www.prodes.org.pe o solicitado al postmaster@prodes.org.pe

promover la competitividad de sus empresas regionales. Asimismo, presentó el enfoque de competitividad, los componentes del esquema de Plan de Competitividad Regional y la metodología utilizada para el proceso de formulación del Plan.

Al respecto, el Sr. Oliva señaló que el punto de partida de la asistencia técnica fue un taller de sensibilización que tenía como objetivo crear un lenguaje común sobre el tema de competitividad y que tenía como premisa básica que quienes son competitivos son las empresas, antes que los países y las regiones. Luego, para facilitar la comprensión sobre el tema, se identificaron dos tipos de factores que inciden en la competitividad, de un lado el factor al interior de la empresa, vinculado con la productividad y del otro el factor externo relacionado con costos de transacción, entre ellos los costos logísticos y administrativos.

Así, resaltó que con un enfoque compartido entre los asistentes a los talleres y siempre mediante un proceso participativo donde el principal actor eran los empresarios, se identificó y priorizó de 4 a 5 aspectos que podían incidir en la competitividad de sus empresas y se establecieron para cada uno de ellos objetivos y acciones prioritarias, responsables, plazos y mecanismos de seguimiento.

Luego, **Vicente Nuñez y Eudes Guevara, representantes de los gobiernos regionales de Ucayali y Cusco**, respectivamente, presentaron los planes de sus regiones así como el proceso desarrollado para la formulación de estos, resaltando en ambos casos que i) el proceso de formulación fue liderado por el gobierno regional, ii) los actores regionales no comparten un concepto único de competitividad, iii) uno de los objetivos principales de los Planes es crear un entorno favorable para que las empresas regionales sean competitivas y para atraer empresas, y iv) las actividades priorizadas estuvieron relacionadas con el impulso a cadenas productivas, infraestructura, simplificación administrativa, entre otros.

El panel a cargo de comentar la experiencia fue el siguiente:

Mercedes Araoz, CNC, consideró que para que los procesos de Planes de Competitividad no sean únicamente procesos impulsados por el sector público sino además por el sector privado, que es la célula viva del proceso de competitividad, es muy importante incorporar a la mayoría de representantes del segmento empresarial. Sin embargo, reconoció como una de las dificultades para la participación de los empresarios regionales la escasa asociatividad de los mismos, para lo que recomendó fortalecer la actividad gremial y su representatividad.

Sobre la metodología, específicamente en cuanto a trabajar sobre temas priorizados que inciden en la competitividad, se sugirió que para futuros procesos en las regiones se abarquen todos los aspectos vinculados con competitividad y más bien se prioricen actividades para cada uno de ellos, teniendo en cuenta que hay ciertos aspectos que generan zonas grises ya que no hay claridad sobre las competencias según nivel nacional, regional o local, como en el caso de las políticas laborales que aparentemente estarían a cargo de una gestión nacional.

Juan Carlos Mathews, MINCETUR, recordó la iniciativa para la formulación del Plan Estratégico Nacional de Exportación PENX y lo consideró un insumo valioso para el CNC. Este Plan fue elaborado a partir de experiencias de países con modelos pro-exportador y rescata elementos claves para un modelo de desarrollo sostenible del comercio exterior peruano. El PENX tiene un planteamiento de 10 años, hasta el 2013, fue elaborado con gran aporte del sector privado y se articula a los Planes de Estratégicos Regionales de Exportación-PERX que son elaborados por el MINCETUR y que plantean la constitución de un Centro Regional de Exportación-CEREX.

Miguel Cordano, CND, resaltó que las regiones tienen grandes potencialidades, tales como el arroz y la palma aceitera y que a pesar de las deficiencias competitivas, entre ellas la deficiencia de la infraestructura, las empresas exportan.

Así, consideró que más allá del esfuerzo regional, de los programas de cooperación y de las instancias nacionales, la labor del sector privado y de instituciones como el PRA ofrecen un abanico de posibilidades para impulsar el desarrollo económico de las regiones.

Sandra Doig, PRODES, resaltó que la asistencia técnica de PRODES tenía como enfoque fortalecer las capacidades de los funcionarios regionales para que desarrollando determinados procesos "aprendan haciendo" y cuenten con un instrumento de gestión que oriente el accionar del Gobierno Regional, que debe ser cumplido y sobre el cual se debe rendir cuentas.

Por ello, comentó que se diseñó una metodología sencilla y eficaz que permitiese al Gobierno Regional, luego de aprenderla, ir actualizando su Plan de Competitividad, incorporando poco a poco las otras dimensiones de la competitividad.

Entre las lecciones aprendidas resaltó: i) apertura de los gobiernos regionales al desarrollo de procesos participativos, ii) agenda común en los empresarios sobre reforzamiento de cadenas productivas, mejoramiento de la infraestructura y marco jurídico promotor, y iii) debilidades internas en los gobiernos regionales y alta rotación de funcionarios.

Bloque II: Agencia de Fomento de Inversión Privada

La exposición principal sobre la *Agencia de Fomento de Inversión Privada: Una mirada desde Proinversión*, estuvo a cargo de Juan Suito, jefe de operaciones de Proinversión, quien a partir de las funciones de Proinversión dio alcances sobre lo que podría ser una Agencia de Fomento de la Inversión Privada en las regiones.

El Sr. Suito hizo una breve referencia a las diferentes agencias de promoción de inversión en el mundo. Así, señaló que Proinversión, al igual que otras agencias internacionales, no sólo promueve la inversión sino que establece alianzas con el capital privado y con las autoridades regionales y locales para descentralizar la inversión y llevar bienestar a los ciudadanos, de tal forma que tanto el inversionista como la población sean beneficiados.

Así, señaló que Proinversión considera como una oportunidad que cada Gobierno Regional cuente con una agencia que promueva las inversiones, las que poco a poco, con la asistencia técnica de Proinversión, podrán identificar necesidades de inversión, desarrollar procesos y colaborar con los Gobiernos Locales, entre otras acciones.

Entre los objetivos de las Agencias de Fomento, el expositor señaló que estos podrían ser: i) generar una imagen de seguridad en la región, ii) dar servicios al inversionista, iii) promover inversión descentralizada, iv) ampliar cobertura de infraestructura de los servicios públicos y v) priorizar inversiones que ayuden a incrementar el empleo.

Por ello, cada Gobierno Regional articulando a la Gerencia de Desarrollo Económico y las Direcciones Regionales, podría complementar su estructura con las Agencias de Fomento de la Inversión Privada como ente de carácter consultivo y con un comité especial de promoción de la inversión privada (CEPRI) a cargo de la promoción de la inversión privada en proyectos específicos.

El panel de comentarios estuvo integrado por:

Luis Lozada, Secretario Técnico del CEPRI Paita, quien compartió con los asistentes la experiencia de la Municipalidad Provincial de Paita en el proceso de participación de la inversión privada en el proyecto "Manejo Integral de los Residuos Sólidos de Paita". Resaltó que el proceso de concesión del servicio de limpieza pública fue un proceso exitoso porque fue liderado por el Gobierno Local, asumido como un compromiso por el Alcalde y el Concejo Municipal, contó con el respaldo de la sociedad civil y fue producto de un trabajo coordinado que contó con la asesoría directa de Proinversión. Al respecto, el Sr. Lozada resaltó que la experiencia en Paita demostró que la participación del sector privado no implica necesariamente aumentos en las tarifas, siempre y cuando se maneje responsablemente los requerimientos de inversión y se deje al sector privado los aspectos técnicos. Destacó que ya se perciben mejoras en el servicio, que el cronograma de inversiones se viene cumpliendo y que no se ha tenido que aumentar la tarifa de "baja policía" que venían pagando los pobladores.

José Iturrios, Coordinador Nacional Centros de Servicios Económicos del Proyecto PRA, recomendó revisar más a profundidad la experiencia del PRA, que estaba a disposición de los interesados, ya que contiene elementos interesantes a tomar en cuenta para una agencia de promoción de negocios privados que articule la oferta regional o local con la demanda nacional o internacional. Así, los Centros de Servicios Económicos, han logrado generar mercados para diferentes productos con un equipo pequeño en cada región, con metas que deben ser cumplidas, integrados por tres profesionales, un asistente técnico y uno administrativo, lo que cuesta aproximadamente US\$ 250,000 al año.

Gustavo Guerra García, especialista en reforma del Estado, recomendó que para pensar en la Agencias de Fomento había que tener en cuenta qué instrumentos tienen las regiones, qué indicadores utilizarán para medir su éxito y qué posibilidades existen para tercerizar el servicio, teniendo en consideración que el marco normativo no les ha permitido organizarse sino por el contrario ha establecido para los gobiernos regionales una estructura rígida.

Por ello, recomendó que las gerencias sean las que diseñen las políticas y los planes, las oficinas de planificación sean las encargadas de realizar la preinversión y que las direcciones regionales sean quienes identifiquen los problemas y gestionen los servicios (por su cercanía con la ciudadanía). Además, cada Gobierno Regional tendría que pensar en crear una unidad ejecutora multipropósito que este a cargo de promover los proyectos, elaborar los expedientes técnicos definitivos y buscar la inversión dependiendo si es pública o privada y para ello coordinar con los inversionistas, financiar estudios, evaluar la posibilidad de suscribir convenios de estabilidad, entre otras actividades. Esta podría ser una función de la Agencia de Fomento de las Inversiones.

El Conversatorio fue clausurado por **René Cornejo, Director Ejecutivo de Proinversión**, quien resaltó la importancia de promover la inversión privada con el convencimiento de que es uno de los mecanismos para impulsar el desarrollo y para ello es esencial generar confianza en los inversionistas. Asimismo, señaló que para Proinversión es fundamental la creación de las Agencias de Fomento en las regiones como espacios para promover la inversión, que contarán con el respaldo y asesoría de Proinversión.